Organisation und Preisbildung im deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel

(unter Berücksichtigung seiner Grundlagen)

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Würde eines Doktors der wirtschaftlichen Staatswissenschaften der Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

vorgelegt von

Helmut Kerner

Diplom-Kaufmann und Diplom-Handelslehrer
aus Oberlauterbach (Vogtland)

Rochlitz 1935
Druck von Ernst Vetter, Rochlitz

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen lieben Eltern!

Inhalt

Seite

Einleitung: Ziel und Abgrenzung der Arbeit VII

Erster Teil: Die Grundlagen des deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandels 1

I. Die deutsche Erzeugung 1

1. Der Anbau 1

a) Begriff, Einteilung und Eigenschaften des Obstes 1
b) Obstanlagen und -baumbestände — Die Standorte des deutschen Obstbaues 7
c) Die Betriebsweise im deutschen Obstbau 9

2. Die Ernte 11

a) Menge und Wert der Ernte — Ertrags- und Wertschwankungen 11
b) Die Zeit der Ernte 16
c) Die Verwertung der deutschen Obsternte 17
d) Der Kampf um einen rationellen Obstbau und damit für eine bessere Verwertung der deutschen Ernte 18

II. Die Einfuhr von Obst und Südfrüchten 20

1. Gesamtmenge und -wert der Einfuhr 20
2. Anteil der Länder an der Einfuhr 22
3. Die Zeit der Einfuhr 23

III. Die Ausfuhr von Obst und Südfrüchten 25

IV. Der Verbrauch von Obst und Südfrüchten im Deutschen Reich 26

1. Die Bedeutung des Obstes in der menschlichen Ernährung und deren Wandlung 26
2. Der Gesamtverbrauch von Obst und Südfrüchten 27
3. Der Verbrauch pro Kopf 27
4. Die Entwicklung des Verbrauchs 28
5. Ort und Zeit des Verbrauchs 30

V. Der Marktverkehr in Obst und Südfrüchten . . 30

1. Allgemeines 30
2. Die Versand- und Empfangsgebiete von inländischem Obst . . 31
3. Die Einfuhr und ihre Verteilung über das Reich 32
4. Die Ausfuhr 34
5. Die Umsätze an Obst und Südfrüchten 34
a) Gesamtmengen und -werte 34
b) Der Absatzquotient der einzelnen Obstarten 36
6. Die zeitliche Folge der Marktumsätze 36

Zweiter Teil: Die Organisation im deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel 39

I. Die geschichtliche Entwicklung des deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandels 39

1. Die Entwicklung des Obst- und Südfruchthandels im allgemeinen 39
2. Entstehung und Entwicklung des Großhandels 41

II. Die Funktionen des deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandels 43

Seite

III. Die Großhändler-Typen 44
1. Im allgemeinen 44
2. Die Großhändler-Typen im einzelnen 46
a) Der Sammel- und Versandgroßhändler 46
aa) Im Binnenhandel 46
α) Der Aufkäufer 46
β) Die Erzeugergenossenschaften als Großhändler . . 46
γ) Der Versandgroßhändler 49
bb) Sammel- und Versandgroßhändler in der Ein- und Ausfuhr 50
α) Der Importeur 50
β) Der Hamburger Versandgroßhändler 53
γ) Der Ausfuhrhändler 53
b) Der Verteilungsgroßhändler 54
aa) Der Verteilungsgroßhändler der Großstadt, insbesondere der Markthallengroßhändler 54
bb) Der Verteilungsgroßhändler der Provinz 57
cc) Der Zwischengroßhändler 57
c) Der Großhändler als Aufkäufer und Verteiler 58

IV. Die Vermittler des Großhandels 58
1. Der Kommissionär 58
2. Agenten und Makler 60
3. Der Auktionator 61

V. Der Kleinhändler 62

VI. Die Geschäftsformen des deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandels 63
1. Handel auf Grund greifbarer Ware oder Lieferungsgeschäfte . 64
2. Fester oder kommissionsweiser Ein- und Verkauf 64
3. Freihändiger oder auktionsweiser Ein- und Verkauf 66

VII. Die Zahlungsweisen im deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel 70
1. Die inländische Zahlungsweise 70
2. Die Zahlungsweisen im Auslandsgeschäft 71
a) Die Zahlungsarten beim Import 71
aa) Die Bezahlung der Einfuhr bis zum Beginn der Devisenzwangsbewirtschaftung 71
bb) Die Bezahlung der Einfuhr unter der Devisenzwangswirtschaft 72
b) Die Zahlungsweisen im Ausfuhrgeschäft 74

VIII. Zusätzliche Tätigkeiten im deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel 75
1. Sortierung und Verpackung 76
a) Sortierung 76
b) Verpackung 77
2. Der Transport 78
3. Die Lagerung 81

IX. Geschäftsbedingungen, Handelsgebräuche — Schiedsgerichtliche Regelung von Streitigkeiten 82

X. Rechtsformen der Unternehmungen — Ständischer Aufbau im deutschen Obst- und Südfruchtgroßhandel 83

Seite

Dritter Teil: Die Preisbildung im deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel 87

I. Allgemeine Analyse 87

II. Einzeluntersuchung der Preisbildungsfaktoren 89

1. Die preisbestimmenden Faktoren auf seiten des Angebots . . . 89

a) Die Produktionskosten 89
b) Die Forderungen der Wettbewerber 90
c) Die Angebotsmenge 90
aa) Die Erntemenge 90
bb) Die Entlastung der Erntemenge durch Lagerung, Verarbeitung und durch Umgehung des Großhandels . . . 92
d) Standort und Zeit des Angebots 95
e) Weitere Faktoren 97

2. Die preisbestimmenden Faktoren auf seiten der Nachfrage . . 98

a) Die vermutliche Nachfragemenge 98
aa) Kaufkraft und Kaufwille 98
bb) Ort und Zeit der Nachfrage 100
b) Die Gestaltung des Angebots auf den Märkten, insbesondere der Rückgriff auf fremde Märkte 101
c) Die Unkosten des Großhandels 102
aa) Fracht, Zoll 102
bb) Sonstige Unkosten 105
d) Weitere Faktoren 105

III. Preisbewegung und tatsächliche Einwirkung der Preisbildungsfaktoren 106

1. Die Preisbewegung 106
2. Die tatsächliche Einwirkung der Preisbildungsfaktoren . . . 107
a) Der Einfluß der Faktoren auf der Angebotsseite 107
aa) Die Produktionskosten 107
bb) Die Angebotsmenge 107
cc) Standort und Zeit des Angebots 109
dd) Vertretbarkeit 109
ee) Die Forderungen der Wettbewerber 111
ff) Die Beschaffenheit der Ware 113
gg) Die gesamtwirtschaftliche Lage 114
b) Die Einwirkung der Faktoren auf der Nachfrageseite . . . 114
aa) Die vermutliche Nachfragemenge 114
α) Die Kaufkraft 114
β) Witterung und Nachfrage 114
γ) Feiertage und Nachfrage 115
bb) Der Rückgriff auf fremde Märkte 115
cc) Die Unkosten 115
dd) Die Beschaffenheit der Ware 116

IV. Die Großhandelsspanne 117

V. Zusammenhang zwischen Handelsobjekt, -organisation und Preisbildung 121

Schlußwort 125

Anhang 127

Einleitung

Ziel und Abgrenzung der Arbeit

Aufgabe der vorliegenden Arbeit ist, die Organisation und Preisbildung im deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel zur Darstellung zu bringen.

Die Untersuchung mußte nach verschiedenen Seiten hin eine Abgrenzung erfahren. Sie erstreckt sich nur auf den Großhandel mit frischem Obst und frischen Südfrüchten. Getrocknete Früchte mußten deshalb ausgeschlossen werden, weil sie sich hinsichtlich Organisation und Preisbildung von den frischen unterscheiden, und ihre Behandlung in einer besonderen Arbeit erfolgen müßte. Von den frischen Früchten werden wiederum nur einige Arten und Sorten berücksichtigt, und zwar die handelsmäßig bedeutendsten. Insbesondere bezieht sich die Preisbildung nur auf wenige Früchte, um dadurch eine größere Klarheit der Analyse zu erzielen. Aus dem gleichen Grunde beschränkt sich die Preisbildungsuntersuchung nur auf einige der wichtigsten Märkte Deutschlands, während bei der Organisation alle Gebiete des deutschen Reiches untersucht wurden.

Den Darlegungen liegen die Verhältnisse der Nachkriegszeit von etwa 1925 ab zugrunde. Da die Materialsammlung Ende Juni 1934 abgeschlossen wurde, konnten die von da an bis Ende 1934 erfolgten staatlichen Eingriffe in Organisation und Preisbildung nicht berücksichtigt werden. Bis etwa Juni 1934 ist der deutsche Obst- und Südfrucht-Großhandel, von geringen örtlichen Ausnahmen abgesehen, nicht durch staatliche Verordnungen geregelt worden.

Dem eigentlichen Thema werden Ausführungen über die deutsche Erzeugung, die Ein- und Ausfuhr, den Verbrauch und den Marktverkehr vorangestellt, um dadurch eine gewisse Grundlage zur Behandlung der Organisation und Preisbildung zu gewinnen.

Bei der Preisbildung wird insbesondere der Zusammenhang zwischen Handelsobjekt, -organisation und Preisbildung aufgedeckt.

Die Bearbeitung stützt sich auf zahlreiche schriftliche und mündliche Auskünfte aus der Praxis, die gleichzeitig dazu dienten, das aus Abhandlungen gewonnene Material auf seine gegenwärtige Geltung hin zu überprüfen.

Erster Teil

Die Grundlagen des deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandels

I. Die deutsche Erzeugung

1. Der Anbau

a) Begriff, Einteilung und Eigenschaften des Obstes

Die Frage „Was ist Obst?" war, so einfach sie auch klingt, durchaus nicht leicht zu beantworten. Der Begriff Obst hat im Laufe der Zeit Wandlungen erfahren. Früher gehörten unter die Bezeichnung „Obst" alle Früchte, heute, nur bestimmte, die sich durch Form, Farbe, Geschmack, Nährstoffgehalt usw. auszeichnen. Nach den Untersuchungen des Württembergischen Obstbauvereins ist nur eine willkürliche Scheidung möglich, die sich aus der Praxis heraus gebildet hat[1]): „Die Früchte der mehrjährig kultivierten Pflanzen (Stauden und Holzgewächse) gehören zum Obst — die Früchte der einjährig kultivierten Pflanzen sind dem Gemüse zuzurechnen."

Was sind nun Südfrüchte? Unter Südfrüchten versteht man solche Früchte, welche nur in tropischen und subtropischen Gebieten gedeihen. In der Wissenschaft rechnet man die Südfrüchte mit zu dem allgemeinen Begriff „Obst", in der Praxis sieht man sie als eine besondere Gruppe von Früchten an.

Welche einzelnen Sorten unter die Bezeichnung „Obst" bzw. „Südfrüchte" fallen, hat in letzter Zeit der Reichsverband des deutschen Gartenbaues festgelegt; jedoch erst nach zahlreichen und langwierigen Rundfragen, was ein Beweis dafür ist, wie wenig Klarheit über die Begriffe „Obst" und „Südfrüchte" herrscht.

„In das Gebiet Obst gehören (gartenbaulich, handelsmäßig und zollpolitisch)[2]):

1. In Deutschland erwerbsmäßig angebautes, bzw. wildwachsendes Obst:

a) Kernobst: Apfel, Birne, Quitte, Mispel, Weißdornfrüchte, Hagebutten, Elsbeeren (Sorbus terminalis), Speierlinge (Sorbus domèstica), Ebereschen (Sorbus aucupària), Kornelkirsche (Côrnus màs).

b) Steinobst: Pflaumen, Zwetschen, Kirschen, Aprikosen, Pfirsiche, Schlehen (also alle Prunus-Arten mit genießbaren Früchten).

c) Beerenobst: Erdbeeren, Himbeeren, Brombeeren, Loganbeeren, japanische Weinbeeren, Johannisbeeren (einschließlich Ahlbeeren), Weintrauben (Rosinen, Korinthen), Berberitzen, Mahonien, Maulbeeren (weiße und schwarze Maulbeeren), Moosbeeren, Heidelbeeren, Preiselbeeren (u. a. Vaccinium-Arten mit eßbaren Früchten), Wacholderbeeren, Holunderbeeren.

---

[1]) u. [2]) Kalender des Württembergischen Obstbauvereins, Stuttgart, 1933, Seite 55 ff.

d) Schalenobst: Haselnüsse (und alle eßbaren Früchte von anderen Corylus-Arten), Walnüsse.

2. Sogenannte Südfrüchte (!), d. h. Obst, das in Deutschland weder erwerbsmäßig angebaut wird, noch wild wächst:

Citrus-Früchte (Orangen, Apfelsinen, Zitronen, Limonen, Pomeranzen, Bergamotten, Grapefruits usw.), Bananen, Ananas, Oliven, Datteln, Feigen, Melonen, Paranüsse, Kokosnüsse, Eßkastanien, Erdnüsse, Mandeln, Johannisbrot; ferner Kakipflaumen (Diospyros kàki), Lotuspflaumen (Diospyros lòti), Icacopflaumen (Chrysobàlanus icàco), Mombinpflaumen (Spòndias mombin), Mangopflaumen (Mangífera ìndica), Granatäpfel (Pùnica granàtum), ostindische Rosenäpfel (Jàmbosa Arten), Tahiti-Äpfel (Spòndias cythèrea und Spondias dùlcis), Abacate (Pèrseca gratìssima), Tamarinde (Tamarìndus ìndica), Guajave (Psidium quajàva), Mangostanen (Garcinia mangostàna), Opuntienfrüchte, Brotbaumfrüchte (Artocàrpus-Arten), Affenbrotbaumfrüchte (Adansónia digitàta)."

Diese Aufzählung teilt bereits das Obst, welches Frisch- oder Trockenobst sein kann, ein in: Kernobst, Stein-, Beeren- und Schalenobst. Für die vorliegende Arbeit ist vor allem eine Unterscheidung der Obstarten nach ihrer handelsmäßigen Bedeutung von Wichtigkeit. Die am meisten gehandelten Früchte sind:

1. Obst: a) Kernobst: Apfel, Birne.
   b) Steinobst: Pflaumen, Zwetschen, Kirschen, Aprikosen, Pfirsiche.
   c) Beerenobst: Erdbeeren, Himbeeren, Brombeeren, Johannisbeeren, Heidelbeeren, Preiselbeeren, Weintrauben.
   d) Schalenobst: Haselnüsse, Walnüsse.
2. Sogenannte Südfrüchte: Bananen, Zitronen, Apfelsinen, Mandarinen, Datteln, Feigen, Ananas.

Von jeder dieser einzelnen Obst- und Südfruchtarten gibt es wiederum verschiedene mehr oder weniger für den Handel in Betracht kommende Sorten. Im deutschen Obstbau herrscht ein wahrer Sortenwirrwarr, zum Verhängnis des deutschen Obsterzeugers, wie wir später noch sehen werden. Man findet daher auch auf dem Obstmarkt eine völlige Sortenverwirrung vor. Wenn Obst überhaupt unter Sortennamen gehandelt wird, so sind diese oft falsch oder führen durch falsche Schreibweise irre. Es ist durchaus keine Seltenheit, daß Händler die Obstsorten, welche sie handeln, nicht kennen.

Poenike-Hempel[3]) haben die Haupthandelssorten zusammengestellt: 1. Äpfel: Haupthandelssorten: 172, davon wichtigste 43 (Gravensteiner, Gelber Edelapfel, Großer Bohnapfel, Jacob Lebel, Schöner von Boskoop, Wintergoldparmäne u. a.). 2. Birnen: H-S: 64, davon w. 14. 3. Kirschen: H-S: 51. 4. Pflaumen: H-S: 26, davon w. 4. 5. Pfirsiche: H-S: 10. 6. Johannisbeeren: H-S: 2. 7. Stachelbeeren: H-S: 9. 8. Erdbeeren: H-S: 7. Das gibt zusammen 341 Haupthandelssorten dieser Früchte, eine Zahl, die einem besseren Absatz deutscher Erzeugnisse größten Widerstand leistet. Dazu kommt noch das Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage, welches bei einzelnen Sorten besteht. Eine Umfrage des Instituts für Obstbau an der Landwirtschaftlichen Hochschule Berlin bei Landwirtschaftskammern ergab, daß verschiedene Sorten zwar gern gekauft, aber nicht genügend angeboten, andere mehr ange-

[3]) Poenicke-Hempel, Handbuch des Obst- und Gemüsebaues Deutschlands. Braunschweig 1932, S. 219 ff.

boten als nachgefragt und nur wenige zugleich ausreichend angeboten und nachgefragt wurden [4]). Bei dieser Untersuchung hatte sich ferner herausgestellt, daß die Bewertung der einzelnen Sorten seitens der Landwirtschaftskammern und des Handels oft gänzlich voneinander verschieden war.

Die Handelssorten kann man noch nach ihrer Qualität einteilen. Hier unterscheidet man zwischen Tafel-, Wirtschafts- und Preßobst. Der Reichsverband des deutschen Gartenbaues und mit ihm andere Verbände [5]) haben folgende Qualitätsbestimmungen für Obst festgelegt:

1. Tafelobst: „Als Tafelobst sind die Früchte aller zum Rohgenuß geeigneten Sorten anzusehen, die nachfolgenden Bedingungen entsprechen: Sie müssen baumreif gepflückt sein. Spätsorten müssen außerdem nach dem Versand ablagern. Die Größe darf nicht unter 5,5 cm = Packung 3:3 sein und bei den kleinfrüchtigen, hochedlen Sorten, wie „Ananas Renette", „Cox Orangenrenette" und „Zuccalmaglios Renette" nicht unter 4,5 cm = Pakkung 4:3." Das Tafelobst wird hier noch in Stückfrüchte, Auslese und Tafelobst für Rohgenuß und Verwertung eingeteilt.

2. Wirtschaftsobst: „Zum Wirtschaftsobst gehören Früchte aller Sorten, die den an das Tafelobst gestellten Anforderungen in der Qualität nicht mehr entsprechen. Die Größe soll nicht unter 5,4 cm Fruchtdurchmesser sein und bei kleinfrüchtigen, hochedlen Sorten nicht unter 4,5 cm Fruchtdurchmesser." Auch bei Wirtschaftsobst trifft man noch eine weitere Unterteilung, und zwar in Dauerware und Früchte zum schnellen Verbrauch.

3. Preßobst: „Hierher gehören neben den typischen Keltersorten auch alle Früchte edler Sorten, die die Bedingungen des Wirtschaftsobstes nicht erfüllen, jedoch nicht angefault sind."

Noch eine 3. Einteilung des Obstes kennt man, nämlich nach dem Grade der Haltbarkeit, bzw. Verderblichkeit, einem Moment, das beim Obsthandel eine ungeheuer große Rolle spielt. Ritter [6]) unterscheidet zwischen hochverderblichen und weniger verderblichen Südfrüchten. Zu den hochverderblichen rechnet er: Apfelsinen, Mandarinen, Grapefruits, Pomeranzen, Zitronen, bittere Zitronen (Zitrusfrüchte), ferner Bananen und Ananas. Zu den weniger verderblichen gehören: Feigen, Korinthen, Rosinen, Sultaninen u. a. Von unserem inländischen Obst kann man das gesamte Kern-, Stein- und Beerenobst zu dem hochverderblichen zählen, das Schalenobst zu dem weniger verderblichen.

Neben dem Grade der Haltbarkeit, bzw. Verderblichkeit interessieren den Handel noch andere Eigenschaften des Obstes. Wir müssen hier sowohl die innere als auch die äußere Qualität in Betracht ziehen. Die innere zeigt sich in der Süße, Saftigkeit und dem Geschmack und Fleischgehalt. Ferner wird der innere Wert des Obstes noch durch seinen Gehalt an Nährstoffen bestimmt, den allerdings der Händler bis jetzt bei seiner Bewertung der Früchte nur wenig berücksichtigt hat. Die Wissenschaft kam bisher bei ihren Untersuchungen über den Nährstoffgehalt von Früchten noch nicht zu eindeutigen Ergebnissen.

---

[4]) Kemmer, Wie beurteilt der Handel die in Deutschland zum Anbau empfohlenen Obstsorten? in: Blätter für landw. Marktforschung, Jg. 2, H. 10, S. 462 ff.

[5]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 243 ff.

[6]) Ritter, Kurt, und Guttfeld, Martin, Weltproduktion und Welthandel an frischen Südfrüchten, Berlin 1933, S. 5.

Meyer[7]) stellt nach Behauptungen der Nahrungsmittelchemie und der Ernährungsphysiologie die Banane als das ideale Obst für die Ernährung hin. Die Banane habe dreimal so viel Nährwert wie Apfelsinen, fast doppelt so viel wie Birnen. Die Banane habe die günstigste Zusammensetzung an Nährstoffen, den höchsten Gehalt an Zucker und Stärke, als den beiden Hauptnährstoffen des Obstes. Selbst der Eiweißgehalt betrage ein Vielfaches gegenüber den Kernobstsorten (Apfel und Birne) und dem Steinobst (Pflaume und Kirsche). Die Behauptungen gründet Meyer auf folgende Analyse (Mittelwerte nach Schall, Heisler, Atwater, Bryant und König):

Obstart	Wasser %	Eiweiß %	Kohlehydrate (Zucker, Stärke) %	Salze %
Apfelsine	89,01	0,73	5,54	0,49
Kirsche	80,26	0,62	11,41	0,73
Birne	83,03	0,36	11,80	0,31
Apfel	83,58	0,39	12,90	0,30
Banane	75,01	1,20	20,05	0,90

Nachstehend seien die Ergebnisse einer Untersuchung über den Nährstoffgehalt von einheimischem Obst wiedergegeben[8]):

Obstart	Eiweiß %	Fette %	Kohlehydrate %	Mineralstoffe %	Wasser %
Kernobst:					
Apfel	0,4	—	12,1	0,15	83—85
Birnen	0,3	—	11,3	0,32	83—85
Steinobst					
Kirschen, süß	0,7	—	10,7	0,41	74—84
„ sauer	0,8	—	10,5	0,49	71—83
Pflaumen	0,8	—	13,5	0,41	77—84
Zwetschen	0,6	—	11,0	0,47	77—84
Reinekloden	0,7	—	12,8	0,46	77—80
Mirabellen	0,6	—	12,7	0,44	80—84
Aprikosen	0,5	—	8,1	0,40	74—80
Pfirsiche	0,8	—	8,7	0,53	73—87
Beerenobst:					
Stachelbeeren	0,7	—	9,1	0,40	85—88
Johannisb. rot	0,3	—	5,2	0,29	83—85
„ weiß	0,4	—	7,3	0,49	80—85
„ schwarz	1,0	—	13,3	0,61	79—82
Erdbeeren	0,4	—	9,7	1,42	84—89
Himbeeren	1,0	—	6,6	0,44	84—89
Brombeeren	1,0	—	7,4	0,41	85—89
Heidelbeeren	0,6	—	7,0	0,26	85—87
Preiselbeeren	0,1	—	16,0	0,21	85—89
Weintrauben	0,5	—	7,4	0,87	77—84
Nüsse:					
Walnüsse	4,7	21,0	4,4	0,99	2,9
Haselnüsse	6,1	28,2	3,1	1,47	3,6

[7]) Meyer, Hans, Die westindische Banane, Bremen 1925, S. 23 ff.
[8]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 33.

Die Prozentwerte sind nur bedingt zu verwenden, weil sie sich je nach Reife, Standort usw. verändern können. Zum Beispiel ist der Wassergehalt der Frucht je nach Standort, Reifegrad, Fruchtgröße, Lagerungs- und Transportdauer verschieden. Diese Schwankungen des Wassergehaltes haben wiederum Veränderungen anderer wichtiger Bestandteile zur Folge. Die Frucht ist nicht etwa in ihrem Werte gemindert, wenn sie mehr Wasser enthält; vielmehr ist der Anteil der anderen Nährstoffe dann auch prozentual höher. Es müßte ja sonst ein trockener amerikanischer Apfel wertvoller sein, als ein saftiger deutscher.

Die oben angegebenen Prozentwerte sind mit Bodmann[9]) noch nach einer anderen Bedeutung hin zu würdigen. Früher sind die Nahrungsmittel nur nach ihrem Sättigungswert und Gehalt an Eiweiß, Fetten und Kohlehydraten eingeschätzt worden, wobei das Obst zu kurz gekommen ist. Nach Fischer und Abderhalden weist das Eiweiß Qualitätsunterschiede auf. Das Eiweißmolekül ist aus 18 einzelnen Bausteinen zusammengesetzt, davon sind 13 für den Menschen unbedingt erforderlich. Dasjenige Eiweiß, welches diese 13 Elemente nicht besitzt, kann der Körper erst dann aufnehmen, wenn durch eine andere Nahrung die fehlenden Bestandteile hinzugefügt werden. Obst enthält diese 13 notwendigen Bausteine. Es bildet ein sehr wertvolles Ergänzungsmittel für die Brotnahrung, weil das Getreideeiweiß nicht vollwertig ist.

Den Kohlehydraten von Obst ist ein sehr hoher Wert beizumessen (ebenfalls Untersuchung von Fischer-Abderhalden), da wir in diesen Früchten die einzige Form von Kohlehydraten besitzen, welche unmittelbar, d. h. ohne jede Veränderung in das Blut übertreten können.

Was Obst in der gesunden Ernährung unentbehrlich macht, ist sein Gehalt an Vitamin. Unter den verschiedenen Arten von Vitaminen (A, B, C, D, E, F usw.) ist das Vitamin C am wichtigsten. Hahn[10]) hat bei diesem Vitamin C bedeutsame Untersuchungsergebnisse erzielt, die im folgenden wiedergegeben werden sollen:

Erdbeeren	25 g	Zwetschen	+ 500 g
Heidelbeeren	+	Apfelsinensaft	25 g
Rote Johannisbeeren	100 g	Mandarinensaft	100 g
Himbeeren	75 g	Zitronensaft	25 g
Stachelbeeren	100 g	Bananen	+ 300 g
Schwarze Johannisbeeren	10 g	Ananas	+
Kronsbeere	+	Bananen, trocken	+
Äpfel	+	Feigenbananen	+
Birnen	+ 250 g	Hagebutten, trocken	50 g
Quitten	+	Korinthen, trocken	+
Süßkirschen	+	Feigen, trocken	+
Sauerkirschen	+	Datteln, trocken	+
Pfirsiche	+	Schwarze Johannisbeeren,	
Pflaumen	+ 500 g	trocken	+

Erklärungen zu den Angaben: Hahn nimmt an, daß die tägliche Verbrauchsmenge von Obst pro Kopf 100 g beträgt. + bedeutet, daß in 100 g

[9]) Bodmann, Die Werte des Obstes für die Gesundheit, in: Mitteilungen der deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Jg. 44, S. 41.
[10]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 33 ff.

die erforderliche Menge an Vitamin nicht enthalten ist. Die Gramm geben an, welche Verbauchsmenge von Obst notwendig ist, um das Vitamin in genügender Menge aufzunehmen.

Den Ergebnissen entsprechend kommt Hahn zu folgender Abstufung: Extrem vitaminreich: Schwarze Johannisbeeren, Erdbeeren, Apfelsinensaft, Zitronensaft.

Vitaminreich: Stachelbeere, Himbeere, Hagebutten (trocken, gekocht).

Vitaminhaltig: Rote Johannisbeere, Mandarinensaft.

Vitaminarm: Apfel, Kirsche, Reineklode, Pflaume, Zwetsche, Banane, Ananas, Pfirsich.

Praktisch vitaminfrei: Heidelbeere, Kronsbeere, gekocht, Apfel gealtert, Birne, Quitte, Weinbeere, Trockenfrüchte.

Diese Untersuchung stellt fest, daß die üblichen Behauptungen bei Reklame usw., daß die Südfrüchte einen hohen Vitamingehalt besitzen, nur für Apfelsinen- und Zitronensaft zutreffen. Die für die Gesundheit sehr empfohlene Banane ist besonders arm an Vitamin C, ebenso die Ananas. Die in großen Mengen verbrauchten Weinbeeren sind sogar vitamfrei.

Dem Obst kommt in seinem Nährwert noch ein weiterer Vorzug gegenüber anderen Lebensmitteln zu, wie Berg [11]) entdeckt hat, und zwar gründet er sich auf den Basenüberschuß. Der Körper ist auf die Dauer nur dann zu erhalten, wenn in der Nahrung insgesamt ein Basenüberschuß vorhanden ist. Mit Ausnahme der Preiselbeere besitzt Obst diesen Basenüberschuß, der zugleich die Voraussetzung für die Wirksamkeit der Vitamine bildet.

Die angeführten Untersuchungsergebnisse haben eindeutig die hohe gesundheitliche Bedeutung des Obstes (einschließlich der Südfrüchte) bewiesen, wenn auch der Nährwert bei den einzelnen Sorten mehr oder weniger voneinander abweicht.

Kleine Unterschiede in den durchaus nicht immer einwandfrei festgestellten Nährstoffgehalten der Früchte werden dazu benutzt, um den Vorzug der einen oder anderen Obst- bzw. Südfruchtsorte übertrieben in den Vordergrund zu rücken. Die Gründe, welche zu dieser ungerechtfertigten Bewertung der einzelnen Früchte führen, sollen hier nicht näher dargelegt werden. Besonders wird die Vitaminlehre zu Reklamezwecken für einzelne Früchte mißbraucht; denn gerade bei den Vitamingehalten spielen die einzelnen Abweichungen eine ganz untergeordnete Rolle, weil „die Wirkung der Vitamine nicht gleich der tatsächlich aufgenommenen Menge ist“ [12]).

Die Feinheiten im Nährstoff und Vitamingehalt werden bei der praktischen Ernährung noch wenig berücksichtigt. Der Käufer bewertet das Obst nach dem Auge und nicht nach der chemischen Analyse. Entsprechend beurteilt der Händler den Wert des Obstes nach sinnlich wahrnehmbaren Eigenschaften, wie Süße, Saftigkeit usw. Einen großen Ausschlag gibt die äußere Qualität, welche durch Frische, Größe, Farbe und Form gekennzeichnet ist. Der äußere Wert des Obstes kann durch eine zweckmäßige Behandlung, Sortierung und Verpackung nicht unbeträchtlich gehoben werden.

Unser deutscher Obstbau mit seinen Hunderten von Sorten bringt wirklich sehr viele Früchte von ganz hervorragender innerer Qualität zur Reife. Man kann wohl behaupten, daß viele deutsche Obstsorten in bezug auf Aroma,

[11]) Bodmann, a. a. O., S. 41.
[12]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 32.

Geschmack und Saftigkeit den ausländischen weit überlegen sind; in ihrer äußeren Qualität sind sie jedoch nur zu einem Bruchteil mit den ausländischen Früchten wettbewerbsfähig. Die amerikanischen Äpfel reizen mit ihrer intensiven, wenn auch künstlich nachgeholfenen Farbe unsere Händler viel eher zum Kaufe an, als unsere deutschen feinschmeckenden Sorten, wie „Graue Renette", „Schöner von Boskoop", „Ananas-Renette" u. a. mit ihrem mehr oder weniger verlockenden Ausschen. Wir erzeugen zwar schon Sorten wie „Kaiser Wilhelm" und „Baumann-Renette" mit ausgezeichneter Färbung; der Geschmack dieser Früchte ist jedoch nur von zweiter Güte und vermag nicht mit dem der ausländischen zu konkurrieren [13]). Die wenigen guten deutschen Sorten, welche sowohl hinsichtlich der inneren als auch der äußeren Qualität mit den ausländischen in Wettbewerb treten könnten, leiden an zu mangelhafter Sortierung und Verpackung.

Das zusammenfassende Urteil über das deutsche Obst muß in Beziehung zu seinem Handelswerte lauten: Sehr viel geringwertiges Obst und wenig einheitliches Tafelobst.

b) Obstanlagen und -baumbestände. — Die Standorte des deutschen Obstbaues.

Nach den Erhebungen des Statistischen Amtes von 1927 und 1932 betrug die Gesamtfläche der Obstanlagen im Deutschen Reich 85 139 ha und 89 948 ha [14]).

Die Zählungen der deutschen Obstbaumbestände von 1900, 1913 und 1932/33 ergaben folgende Bestände im Reich:

Tabelle 1. Obstbaumbestände im Deutschen Reich in 1000 Stück [15]).

Jahr	Apfelbäume	Birnbäume	Pflaum.-, Zwetsch.-, Mirab.-, Reineklod.-B.	Kirschbäume			Aprikosenbäume	Pfirsichbäume	Walnußbäume	Obstbäume im ganzen
				süß	sauer	zus.				
1900	50 543	23 724	65 798	—	—	20 652	733	1851	1880	165 181
1913	68 957	27 582	56 934	—	—	18 472	704	1805	1787	176 241
1932/33	69 685	26 283	36 547	9626	9024	18 650	330	2222	1483	155 200

Anmerkung zur vorstehenden Tabelle: 1. gezählt die auf dauerndem Standort befindlichen „ertragsfähigen" und „nicht ertragsfähigen" Obstbäume. Als ertragsfähig waren nur gesunde und wüchsige Obstbäume anzusehen, die regelmäßige Ernten erwarten lassen. Die nicht mehr ertragsfähigen, das sind abgängige (absterbende) sowie zum Verpflanzen bestimmte Obstbäume, blieben unberücksichtigt. 2. umgerechnet auf das jetzige Reichsgebiet (ohne Saargebiet). 3. bei einem Vergleich der Zahlen von 1913 mit denjenigen von 1932/33 ist folgendes zu beachten: 1932/33 wurden die gleichen Obstarten wie 1913 erhoben. Auch die Unterteilung wurde an die Zählung von 1913 angepaßt, indem wiederum nur die Zahl der ertragsfähigen und nicht ertrags-

[13]) Schmidts-Hübsch, Wann benötigen die heimischen Großmärkte deutsche Äpfel und welche Sorten vermögen die ausländischen zu verdrängen? in: Der Obst- und Gemüsebau, Jg. 77, Nr. 8.

[14]) Vierteljahrshefte zur Stastitik des Deutschen Reichs, 1932, H. IV.

[15]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 23 ff und Stat. J. B. 1933, S. 72.

fähigen Obstbäume erfaßt wurde, und die abgängigen (absterbenden) keine Berücksichtigung erfuhren. Trotz der Beibehaltung derselben Erhebungsmethode besteht aber eine gewisse Verschiebung zwischen beiden Zählungen durch die weitere Fassung des Begriffs „abgängige (absterbende)" Bäume bei der Zählung von 1932/33.

Bei den 1932/33 ermittelten Obstbaumbeständen betrug die Zahl der „ertragsfähigen" Bäume und ihr Anteil in % am Gesamtbestand [16]):

Tabelle 2. Ertragsfähige Obstbäume in 1000 Stück und %ualer Anteil am Ges.-Best.

	Apfelbäume	Birnbäume	Pflaumenbäume	Kirschbäume		Aprikosenbäume	Pfirsichbäume	Walnußbäume	Obstb. insgesamt
				süß	sauer				
Stück	51 194	20 382	27 879	6393	6824	211	1403	1082	115 368
%	73,46	77,55	76,29	66,42	75,61	63,94	63,14	72,97	74,34

Der Gesamtobstbaumbestand hat sich gegenüber 1913 beträchtlich verringert und liegt sogar unter dem Stand von vor dem Kriege. Die Veränderungen bei den einzelnen Obstarten sind verhältnismäßig unbedeutend bis auf Pflaumenbäume . . ., deren Bestand sich ganz erheblich vermindert hat. — Aus der obigen Obstbaumzählung erkennen wir die überragende Bedeutung des Apfelanbaus im deutschen Obstbau.

Der Standort des Obstbaues wird in erster Linie durch die natürlichen Gegebenheiten, wie Klima, Boden usw. und erst an 2. Stelle durch wirtschaftliche Momente bedingt. Gewiß gibt es auch im deutschen Obstbau große Gebiete, wo der Anbau zum Teil marktorientiert ist, wie z. B. um Berlin, im Alten Land bei Hamburg u. a. a. O. [17]). Das besagt jedoch nichts gegen die Tatsache, daß sich die Hauptanbauzentren gerade in Gegenden befinden, wo die günstigsten natürlichen Voraussetzungen vorhanden sind.

Gebiete mit ganz besonderer Obstbaumdichte gibt es im Süden und Südwesten des Reichs, wo unsere Hauptobstkammern liegen [18]). Württemberg, Hessen, Rheinpfalz, größter Teil Badens; Regierungsbezirke Wiesbaden, Trier, Köln, Aachen und Düsseldorf; im rechtsrheinischen Bayern: Unterfranken, große Teile Mittelfrankens, Oberfrankens, Niederbayerns und Oberbayerns. Auch in Mitteldeutschland und östlich der Elbe besitzen wir noch bedeutende Obstbaugebiete: Mitteldeutschland: Land Sachsen mit Ausnahme der erzgebirgischen Amtshauptmannschaften, das nordöstliche Thüringen, den größten Teil der Regierungsbezirke Merseburg, Erfurt und Kassel, die braunschweigischen Kreise Blankenburg, Ballenstedt und Land Anhalt. Östlich der Elbe: Im Regierungsbezirk Potsdam, die Kreise Zauch-Belzig, Osthavelland und Ruppin; Regierungsbezirk Frankfurt; die Kreise Lebus, Guben, Crossen und Züllichau, Schwiebus; außerdem einige Kreise in Schlesien, Südpommern und Westpreußen. Weitere wichtige Obstbaugebiete gibt es noch an der Unterelbe und nordöstlich und südwestlich des Teutoburger Waldes.

[16]) Wirtschaft und Statistik, Jg. 14, Nr. 9.
[17]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 48 ff.
[18]) Wirtschaft u. Statistik, 14. Jg., Nr. 9.

Der Apfelanbau [19]) ist in Deutschland, wie bereits hervorgehoben wurde, sehr stark verbreitet, besonders im Alten Land bei Hamburg, in Schleswig-Holstein und im Bodenseegebiet, wo ein ausgesprochenes Apfelklima besteht, ferner in fast ganz Württemberg, das hinsichtlich des Kernobstes als das bedeutendste Obstbaugebiet Deutschlands gelten kann und daher auch den Namen „der Obstgarten Deutschlands" erhalten hat. Württemberg hat allein von 18 788 000 Obstbäumen insgesamt 11 297 000 Apfelbäume = rd. 60% der Gesamtzahl, während bei den anderen Ländern der Prozentsatz meist unter 50 liegt. Allerdings bringen die Apfelbäume Württembergs zu einem großen Teile Mostobst hervor. Die in diesem Lande in den letzten Jahren vorgenommenen Neupflanzungen von Tafelobstbäumen werden erst nach der Wartezeit den Anteil des Tafelobstes erhöhen.

Der Birnenanbau [20]) weist ebenfalls einen ansehnlichen Bestand auf, wenn auch im Verhältnis zum Apfel wie etwa 1 : 2,7. Überwiegende Birnenanbaugebiete wie beim Apfel gibt es nicht. Ein besonders großer Anbau ist in der Rheinprovinz (Rheingau, Bonner Vorgebirge) und Kreishauptmannschaft Dresden (Elbetal) anzutreffen.

Pflaumen und Zwetschen [21]) werden besonders im Bühler Tal und im Maintal (Volkbach), in Mitteldeutschland, im Land Sachsen und in Thüringen angebaut. Dadurch, daß man vom Trocknen der deutschen Pflaumen und Zwetschen zur Einfuhr von zuckerreichen Früchten überging, ist der Anbau in Deutschland sehr zurückgegangen.

Deutschland hat einen besonders starken Kirschenanbau [22]) und gilt in der Welt mit als das bedeutendste Kirschenland. Große Produktionsgebiete sind: Provinz Sachsen (Kreis Querfurt, Sangerhausen, Mansfelder Seekreis), Mark Brandenburg (Havelgau, Werder a. H.), Altes Land bei Hamburg. Der Kirschenanbau ist stark verbrauchsorientiert und findet sich häufig in der Nähe von Großstädten, weil die geringe Haltbarkeit der Frucht schnellen Absatz verlangt. Der Standort der Kirsche gehört mit zu den wenigen Ausnahmen, welche nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten gebildet worden sind.

Pfirsiche [23]) werden in Deutschland nur in geringem Umfange angebaut. In der Rheinpfalz (Ellerstadt, Dürkheim), Rheinhessen, Starkenburg (Bergstraße) und Rheinland (Vorgebirge) gibt es größere Erwerbskulturen.

Der Aprikosenanbau [24]) ist in der Hauptsache nur in 2 engbegrenzten Gebieten möglich, nämlich in Mombach bei Mainz und Seeburg am Süßen See (Provinz Sachsen).

Von der Behandlung der Standorte übriger Früchte soll abgesehen werden.

c) Die Betriebsweise im deutschen Obstbau.

In der Betriebsweise zeigt sich genau so wie bei der Sortenfrage die mangelnde erwerbswirtschaftliche Einstellung. Da der Obstanbau in der ersten Zeit lediglich dem Eigenbedarf diente, brauchte man dabei auf Marktansprüche keine Rücksicht zu nehmen Die Bäume wurden gepflanzt und dem Gedeih oder Verderb überlassen. Der Obstbau war Lückenbüßer. Er ist aus einem rein bäuerlichen Kleinanbau hervorgegangen [25]). Unter französischem

[19]) u. [20]) Kemmer u. Schulz, Grundlagen obstbaulicher Planwirtschaft, in: Landw. Jahr-Bücher, 1933, Bd. 78, H. 4, S. 509 ff.
[21]) bis [24]) Kemmer u. Schulz, a. a. O., S. 513 ff.
[25]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 17.

Einfluß bildete sich dann später auch ein Formobstbau heraus. In 2 Richtungen entwickelte sich der Obstbau bis in die letzte Zeit, nämlich einmal „in Fortsetzung der ursprünglichen, meist extensiv betriebenen Anbauweise, als Anhängsel der Landwirtschaft", ferner unter der Einwirkung der Formobstbaumzucht als sogenannter Edelobstbau. Noch heute herrscht die extensive Betriebsweise im deutschen Obstbau vor. Gleichwohl gibt es eine ganze Reihe von Obstbaubetrieben, welche intensiv bewirtschaftet werden, wie z. B. in der Rheinpfalz (Ellerstadt, Erpolzheim, Freinsheim usw.).

Gegenwärtig wird der deutsche Obstbau im Rahmen des landwirtschaftlichen Betriebs, als Schreber- und Gemeinde- bzw. Straßenobstbau und in Form von Obstplantagen betrieben. Der Schreberobstbau hat in den letzten Jahren für die Versorgung der Großstädte eine zunehmende Bedeutung erlangt. Der Straßenobstbau erreicht in der Provinz Niederschlesien eine größere Ausdehnung [26]). Obstplantagen gibt es hauptsächlich an der südlichen Abdachung Württembergs zum Bodensee, sowie am bayrischen und badischen Bodenseeufer, die wegen ihrer ergiebigen Erzeugung von Qualitätsobst für die Versorgung des an heimischem Tafelobst so armen Marktes sehr wertvoll [27]) sind. Für den gesamten deutschen Obstbau ist allerdings aus klimatischen und anderen Gründen die Obstplantage nicht der ideale Betrieb, sondern der „Obstbaubetrieb", „das ist jene Wirtschaftsweise, die zwar nicht ausschließlich auf den Ertrag aus Obstbaumpflanzungen eingestellt ist, welche aber grundsätzlich mit dem Obstbau als wesentlichem Betriebsteil rechnet (Teilbetrieb)" [28]).

Die nachstehenden Tabellen 3 u. 4 geben darüber Aufschluß, in welchen Größenklassen die Obstbaubetriebe vorzufinden sind.

Tabelle 3. Anteil der Betriebsgrößenklassen an der Zahl der ertragsfähigen Obstbäume in Deutschland 1925 [29]).

Größenklassen ha	Obstbäume 1000 Stück	%	Größenklassen ha	Obstbäume 1000 Stück	%
unter 2	19 444	33,1	20—50	5447	9,3
2—5	11 001	18,7	50—100	1661	2,9
5—10	9 407	16,0	100—200	1360	2,3
10—20	7 632	13,0	über 200	2763	4,7

Tabelle 4. Der deutsche Erwerbsgartenbau 1925 [30]).

Größenklassen v. 18345 Betrieben ha	Anzahl der Betriebe mit Obstbäumen	Größenklassen	Anzahl der Betriebe mit Obstbäumen
bis 0,2	2 029	2—5	1549
0,2—1	10 498	5—20	379
1—2	3 830	über 20	60

[26]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 41 ff.
[27]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 194 ff.
[28]) Kemmer u. Schulz, a. a. O. S. 550.
[29]) Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 409, S. 244 ff.
[30]) Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 411, S. 9.

Man erkennt aus diesen Zahlen, daß der deutsche Obstbau zum überwiegenden Maße in kleinen und kleinsten Betrieben ausgeübt wird. Diese Betriebe können neben ausgesprochenen Spezialbetrieben mannigfache Kombinationen aufweisen (Verbindung von Gemüse- und Obstbau und anderen landwirtschaftlichen Kulturen).

2. Die Ernte

a) Menge und Wert der Ernte — Ertrags- und Wertschwankungen.

Die Ernte muß den verschiedenen Sorten von Obstbäumen entsprechend eine Unzahl von Obstsorten hervorbringen, die durch nachlässige und wilde Betriebsweise in ihrer Qualität nur selten den Marktansprüchen gerecht werden.

Im Jahre 1933 wurde die deutsche Obsternte zum ersten Male durch eine vom Statistischen Amt des Deutschen Reichs durchgeführte Erhebung erfaßt. Bis dahin hatten im Reich nur Württemberg und Hessen umfassende und genaue Ermittlungen der Obsternte ihrer Gebiete vorgenommen. Im übrigen konnten nur durch Schätzungen und umständliche Berechnungen mehr oder weniger zutreffende Größen der deutschen Obsterzeugung gewonnen werden.

Eltzbacher [31]) schätzte die deutsche Erzeugung an Äpfel, Birnen, Pflaumen, Pfirsichen, Aprikosen und Kirschen auf 2 225 914 t + Beerenobst auf 2 500 00 t. Die Berechnung von Mazarin [32]) ergab einen Gesamtertrag der 1913 gezählten 144 207 480 tragfähigen Obstbäume, einschließlich des im einzelnen mengenmäßig nicht erfaßten Beerenobstes, in Höhe von 2 400 000 t. Die errechnete Gesamtproduktion von Kuczinski [34]) beträgt 2 541 800 t. Zahn [33]) gibt die Durchschnittserzeugung mit 2 275 745 t an, Schneider [35]) mit 2 000 000 t.

Nach der 1. Erhebung betrug die deutsche Obsternte im Jahre 1933 (ohne Beerenobst) 1 919 217 t [36]). Rechnet man dazu eine Beerenobstmenge von 250 000 t [37]), so ergibt sich eine Gesamternte von 2 169 217 t, rund 2,2 Mill. t. Man kann auf Grund der Ernte von 1933, die eine mittelmäßige gewesen ist, sagen, daß die von Zahn und Schneider angegebenen durchschnittlichen Produktionsmengen einen sehr hohen Wahrscheinlichkeitswert besitzen. Auch die von Eltzbacher, Mazarin und Kuczinski ermittelten Mengen nähern sich wahrscheinlich den wirklichen Ernten der Jahre, für die sie errechnet wurden, weitgehend.

Der Anteil der einzelnen Obstarten an der deutschen Obsternte von 1933 war (in Zentnern):

---

[31]) Eltzbacher, Die deutsche Volksernährung und der englische Aushungerungsplan, Braunschweig, 1915, S. 38.

[32]) u. [33]) Kutzschenbach, H. J. von, Deutschlands Versorgung mit Früchten und Gemüse, Königsberg 1931, S. 123.

[34]) Zahn, F. P., Deutschlands Obstbau u. Produktion in Beziehung gesetzt zu seinem Obstbedarf und Handel u. bes. Ber. der einheimischen Obstversorgung, Königsberg 1927, S. 80.

[35]) Schneider, K., Einfuhrkontingentierung für Gemüse, Obst u. Südfrüchte, Düsseldorf, 1932, S. 1.

[36]) Der Früchtehandel 1934, Nr. 16.

[37]) Samuel, Ludwig, Gemüse, Obst u. Südfrüchte im Deutschen Reich, Berlin, 1933, S. 60.

Apfel	16 681 222	Süßkirschen	1 957 211
Birnen	9 312 102	Sauerkirschen	1 227 692
Pflaumen		Aprikosen	34 460
Zwetsch., Mir.		Pfirsiche	263 810
Renekl.	8 795 336	Walnüsse	112 490

In den Hauptobstbaugebieten betrug 1933 der Anteil der einzelnen Obstarten in Zentnern und % der Gesamtobsternte [38]):

	Mill. Ztr.	% der Ges.-E.
Apfel	8,56	51,3
Birne	4,63	49,7
Pflaumen ...	4,11	46,8
Süßkirschen	1,17	60,0
Sauerkirschen	0,42	34,3
Aprikosen	0,02	66,8
Pfirsiche	0,15	55,2
Walnüsse	0,04	34,5

An der Apfelernte der Hauptobstbaugebiete waren Württemberg mit fast einem Viertel, Bayern, Provinz Hannover, Land Sachsen und die Rheinprovinz mit je einem Zehntel beteiligt. Auf die gleichen Gebiete entfielen fast 2 Drittel der Birnenernte. In die Pflaumenernte der Hauptgebiete teilten sich das südwestdeutsche Anbauzentrum (Baden, Hessen, Pfalz, Hessen-Nassau) mit einem Drittel und das mitteldeutsche Anbaugebiet mit einem Viertel. Mit je 11—12% der Gesamternte an Süßkirschen standen die Provinz Sachsen, Bayern und Provinz Brandenburg an erster Stelle, es folgten die Rheinprovinz und Baden mit 9 bzw. 8%. Sauerkirschen wurden hauptsächlich in der Rheinprovinz, Provinz Brandenburg und dem Land Sachsen erzeugt. Die Hauptanbaugebiete für Aprikosen und Pfirsiche wurden bereits angegeben.

Wertmäßig ist die deutsche Obsternte auch bis heute noch nicht genau erfaßt. Nur Württemberg und Hessen bilden hier wiederum eine Ausnahme. Alle anderen Angaben über den Wert der deutschen Produktionsmenge sind von privater Seite erfolgt. Janson [39]) schätzt den Wert der gesamten Obsternte Deutschlands auf 550—570 Millionen Reichsmark. Glaassen [40]) gibt an, daß die Schätzungen der Obsternte zwischen 300 und 500 Millionen Reichsmark liegen. Mazarin [41]) legt seiner ermittelten Erntemenge von 2 400 000 t einen Preis von RM. 210,— je t zugrunde und kommt somit auf einen Wert von 504 Mill. RM. Vom Reichsverband des deutschen Gartenbaues und von der Reichsforschungsstelle für landwirtschaftliches Marktwesen wurde die Ernte ebenfalls auf 500 Mill. RM. geschätzt [42]). Wendet man den Durchschnittssatz von Mazarin mit RM. 210,— auf die Produktionsgröße von 1933 (2 169 217 t) an, was man ohne weiteres kann [43]), so ergibt sich ein Gesamtwert von RM. 455,5 Mill.

[38]) Wirtschaft u. Statistik, Jg. 14, Nr. 9.

[39]) Janson, A., Über die Obstversorgung Deutschlands in und nach dem Kriege, in: Weltwirtschaftl. Archiv, Jg. 9, H. 3, S. 280 ff..

[40]) Glaaßen, W., Die Agrarproduktion, in: Reichslandbund, Berlin, 1929, S. 220, 1930, S. 254, 1931, S. 266.

[41]) u. [42]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 123 ff.

[43]) Auskunft von Gartenbaudirektor Janson.

Ertrags- und Wertschwankungen der Obsternte.

Wie bereits angedeutet wurde, unterliegen Menge und Wert der deutschen Obsternte zeitlichen und räumlichen Veränderungen. Der Obstbau ist neben dem Weinbau derjenige Wirtschaftszweig, welcher die größten jährlichen Ertragsschwankungen aufzeigt, deren Auswirkungen auf die Organisation und Preisbildung des Obstgroßhandels wir später sehen werden.

Schultz [44]) hat die Bewegung der Erntegüte im deutschen Obstbau festgestellt. Er hat dazu folgende Wertskala benutzt:

0,00—1,25 = Rekord- und Vollernte
1,26—2,25 = sehr gute bis gute Mittelernte
2,26—3,75 = Mittelernte
3,76—4,25 = geringe Ernte
4,26—6,00 = schlechte Ernte.

Diese einzelnen Bezeichnungen sind bei der Gesamtbeurteilung zu 3 großen Gruppen zusammengezogen:

0,00—2,25 = hochwertige Ernten
2,26—3,75 = Mittelernten
3,76—6,00 = geringwertige Ernten.

Die Wertzahlen der einzelnen Jahre wurden in der Weise ermittelt, daß unter Zugrundelegung obiger Skala das arithmetische Mittel aus möglichst vielen Einzelberichten gezogen wurde. Folgende Abkürzungen werden bei nachstehenden Angaben angewandt:

D = Gesamtdurchschnitt von Deutschland
A = Apfel — Pf = Pfirsiche
B = Birne — Ap = Aprikose
P = Pflaume — St = Stachelbeere
Z = Zwetsche — Jo = Johannisbeere
Sü = Süßkirsche — Hi = Himbeere
Sa = Sauerkirsche — Er = Erdbeere
Die Kernobsternte von Württemberg = W: A. . ., B. . .

Die Aufzählung der Werte erfolgt in der angegebenen Reihenfolge. Ist ein Wert ausgelassen, so konnte in der Literatur darüber nichts gefunden werden.

Die Erntegüte des deutschen Obstbaues von 1925—1932:

1925: D: A 3,3; B 4,9; P 3,3; Z 2,6; Sü und Sa 3,4; Pf 4,3; St. 3,6; Jo 3,4; Er 2,0. W: A 4,0; B 5,7.
1926: D: A 4,0; B 3,0; P 3,8; Z 3,5; Sü und Sa 3,5; Pf 3,5; Ap 3,7; St 2,5; Jo 2,0; Er 1,8. W: A 4,0; B 3,0.
1927: D: A 3,5; B 3,8; P und Z 3,5; Sü und Sa 3,5; Pf und Ap 4,5; St und Jo 2,2; Hi 2,4; Er 1,5. W: A 2,7; B 3,0.
1928: D: A 4,0; B 3,2; P 3,6; Z 3,5; Sü 3,3; Sa 2,6; Pf und Ap 3,5; St 3,1; Jo 2,7; Hi 3,0; Er 3,6. W: A 3,0; B 3,7.
1929: D: A 1,8; B 2,3; P 2,6; Z 2,0; Sü und Sa 3,0; Pf 4,8; Ap 4,5; St 2,2; Jo 2,0; Hi 2,0; Er 2,2. W: A und B 1,0.
1930: D: A 5,0; B 4,5; P und Z 3,5; Sü 2,1; Sa 3,0; Pf und Ap 4,0; St, Jo und Hi 1,5; Er 2,5. W. A 6,0; B 4,7.

[44]) Schultz, H., Feststellung der Erntegüte im deutschen Obstbau seit 1880 unter Berücksichtigung der jeweiligen Ernteverhältnisse, in: Landw. J. B. 1934, Bd. 79, H. 2, S. 171 ff.

1931: D: A 1,2; B 1,0; P 2,8; Z 2,4; Sü 2,1; Sa 2,0; Pf 2,6; St 2,6; Jo 2,8; Hi 2,0; Er 1,2. W: A 0,0; B 0,5.

1932: D: A 4,0; B 3,8; P 2,6; Z 2,4; Sü 3,4; Sa 3,0; Pf 2,5; Ap 2,6; St, Jo und Hi 1,8; Er 1,6. W: A gering.

Über die bei Schulz fehlende Erntegüte für 1933 gebe ich hier die Urteile des Reichsnährstandes und des Württembergischen Landes-Obstbau-Vereins wieder [45]): Deutsches Reich: Kernobst: mäßige Ernte: Pflaumen: mittlere E.; Süßkirschen: mäßige E.; Sauerkirschen: mittlere E.; Pfirsiche: mäßige E. Württemberg: Tafeläpfel und Mostäpfel, sowie Mostbirnen: mittlere E.; Tafelbirnen: geringe E. Diese Angaben sollen schätzungsweise mit in die nachstehende Tabelle 5 eingetragen werden.

Tabelle 5.

Jahr	Die Erntegüte [46]) im Deutschen Reich – Erträge: Hochwert. Ernten	Mittelernten	Geringe Ernten	in Württemberg – Erträge: Hochwert. Ernten	Mittel-Ernten	Geringe Ernten
1925	Er	JoA, Sü, Sa, P, Z, St	B, Pf,			A, B
1926	Jo, Er	B, Z, Sü, Sa, Pf, ApSt	A, P,		B	A
1927	St, Jo, Er	A, P, Z	B, Pf, Ap		A, B	
1928		B, P, Z, Sü, Sa, Pf Ap, Beereno	A		A	B
1929	A, Z, Beereno.	B, P, Sü, Sa	Pf, Ap	A, B		
1930	Sü, Beereno.	P, Z, Sa, Er	A, B, Pf, Ap			A, B
1931	A, B, Sü, Sa Er, Hi	P, Z, Pf, St, Jo		A, B		
1932	Beereno.	P, Z, Pf, Ap, Sü, Sa	A, B			A
1933		Sa, P	A, B, Sü, Pf		A, B	

Eine genaue mengenmäßige Angabe der Erntegüte ist für das gesamte Reich in den Jahren 1925—1933 mangels statistischer Unterlagen nicht möglich. In Württemberg wurden von 1925—33 folgende Mengen an Äpfel und Birnen geerntet [47]):

Tabelle 6.

Jahr	Tafeläpfel Ztr.	% d. Äpfel	Mostäpfel Ztr.	% d. Äpfel	Tafelbirnen Ztr.	% d. B.	Mostbirnen Ztr.	% d. B.
1925	98 195	20,9	361 237	79,1	4 925	12,2	55 256	87,8
1926	173 794	16,1	904 652	83,9	47 658	6,4	692 663	93,6
1927	375 725	18,4	1 667 335	81,6	52 948	6,7	733 792	93,3
1928	245 092	17,3	1 168 042	82,7	31 569	9,1	316 861	90,9
1929	479 589	16,8	2 368 646	83,2	92 222	7,0	1 227 633	93,0
1930	61 823	21,9	220 653	78,1	9 548	7,8	112 650	92,2
1931	900 422	17,0	4 394 824	83,0	139 866	8,3	1 552 300	91,7
1932	234 796	24,1	741 320	75,9	56 775	7,9	661 733	92,1
1933	590 090	29,4	1 469 780	70,6	119 660	14,7	693 920	85,3

[45]) Auskünfte vom Reichsnährstand Hauptabteilung II und vom Württembergischen Landesobstbauverein.

[46]) Schultz, H., a. a. O., S. 192 ff.

[47]) Mitteilungen des Württembergischen Statistischen Landesamtes, 1933, No. 16, S. 409.

Aus dem Vergleich obiger Zentnermengen mit den skalamäßigen Größen von Schulz kann man schließen, daß die Erntegüten in Skalawerten im großen und ganzen mit den tatsächlichen Ernten übereinstimmen werden.

Die Erträge pro Baum geben die Ernteschwankungen noch deutlicher wieder als die Gesamterträge, weil bei diesen die Erntegüte aus verschiedenen Gründen (wie verstärkte Zahl tragfähiger Bäume usw.) nicht genau zu erkennen ist. Als statistische Unterlagen sollen hierfür wieder die Aufzeichnungen des Württembergischen Statistischen Landesamtes dienen:

Tabelle 7. Baumertrag in kg in Württemberg [48]).

Jahr	Aepfel	Birnen	Jahr	Aepfel	Birnen
1909	3,84	21,11	1926	9,72	16,66
1910	29,98	15,62	1927	18,16	17,64
1911	4,55	9,30	1928	12,45	7,78
1912	21,05	24,26	1929	25,05	29,47
1913	0,87	0,73	1930	2,48	2,74
			1931	46,15	38,05
			1932	8,45	16,10
			1933	11,85	12,35

In den Jahren 1878—1930 waren die Unterschiede der niedersten und höchsten Erträge [49]):

Tabelle 8.

Art	1878—1905				1906—1930			
	Ertrag pro Baum kg				Ertrag pro Baum kg			
	niederst		höchst		niederst		höchst	
	Jahr	kg	Jahr	kg	Jahr	kg	Jahr	kg
Aepfel	1889	0,44	1900	70,45	1913	0,87	1908	44,69
Birnen	1889	0,47	1888	68,43	1913	0,73	1919	37,11

Gegen den niedersten betrug der höchste Baumertrag bei

	1878—1905	1906—1930
Äpfeln	das 160fache	das 51,4fache
Birnen	das 145,5fache	das 50,8fache

Die obigen Zahlen spiegeln die enormen Schwankungen der Obsterträge wider, die den deutschen Obstbau immer von neuem aufs schwerste erschüttern. Abweichungen von einem derartigen Ausmaße wird es wohl neben dem Weinbau in keinem anderen Zweig der Landwirtschaft geben. Dabei läßt sich weder nach der Größe, der Zeit noch nach einzelnen Gebieten eine Regelmäßigkeit aufstellen. Hohe und niedrige Erträge wechseln zwar innerhalb weniger Jahre und oft sogar von Jahr zu Jahr ab, jedoch nicht in gleichen Zeitabständen und in gleichem Grade.

[48]) Württembergische Jahr-Bücher 1930/31, S. 235. 1931—33 laut Angabe des Württembergischen Statistischen Landesamtes, Stuttgart.

[49]) Mitteilungen des Württembergischen Statistischen Landesamtes vom 22. 9. 1931.

Ferner ist die Ertragsschwankung von Sorte zu Sorte verschieden, wie aus obengenannten Mengen ersichtlich ist. Mehreren Berichten seitens der Praxis und der ersten Reichsobsterntestatistik kann man mit ziemlicher Gewißheit entnehmen, daß auch die Baumerträge der einzelnen Obstbaugebiete voneinander abweichen. Nach Angaben des inzwischen aufgelösten Instituts für landwirtschaftliche Marktforschung [50]) ändert sich der Ertrag pro Baum ferner je nach der Betriebsweise. Mit dem Übergang vom extensiven zum intensiven Obstbaubetrieb nehmen die Ertragsschwankungen in ihrer Stärke ab.

Die mengenmäßigen Veränderungen bewirken gleichzeitig unterschiedliche Werte der Obsternten, die sich zu den Mengen umgekehrt proportional verhalten. Nähere Ausführungen werden hierüber später bei der Preisbildung erfolgen.

b) Die Zeit der Ernte.

Neben Menge und Wert der Ernten mit ihren Schwankungen interessiert uns für die Preisbildung und das Problem der Einfuhr von Obst und Südfrüchten noch die Zeit der Ernte.

Erntebeginn und -schluß sind in den einzelnen Obstbaugebieten auf Grund klimatischer und anderer Verhältnisse verschieden. Große Teile von Baden gelten als ausgesprochene Frühobstbaubezirke, während in anderen Gegenden des Reiches das Obst entweder ausschließlich inmitten oder am Ende der Saison geerntet wird. Die Witterung hat auf die Erntezeit einen großen Einfluß, wie es das Jahr 1934 bewiesen hat. Durch den heißen und trockenen Frühling und Sommer dieses Jahres ist das Obst viel eher zur Reife gekommen, und der Erntebeginn ist bei den einzelnen Sorten des Sommerobstes weitgehend zusammengefallen. Diese Tatsache wird nicht ohne Auswirkung auf die Preisbildung bleiben, wie noch gezeigt werden soll.

Die Ernte- und Marktzeit (das ist diejenige Zeit, während der das Obst auf dem Markt angeboten wird) sind nicht immer gleich. Höchstverderbliche Früchte wie Erdbeeren und anderes Beerenobst müssen jedoch innerhalb der Erntezeit abgesetzt werden.

Das deutsche Obst am Markt [51]).

Erzeugnis	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Febr.	März	April
Aepfel				X	X	X	X	X	X	X	X	
Birnen			X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Erdbeeren		X	X									
Kirschen		X	X	X								
Stachelbeeren		X	X	X								
Johannisbeeren			X	X	X							
Himbeeren			X	X								
Pfirsiche			X	X	X	X						
Aprikosen			X	X								
Pflaumen			X	X	X	X						
Zwetschen				X	X	X						
Weintrauben					X	X	X					
Nüsse						X	X	X	X	X	X	

[50]) Blätter für landwirtschaftliche Marktforschung, 1933, H. 9, S. 430.
[51]) Fachmann, Die Versorgung mit Gemüse, Obst, Blumen und Zierpflanzen in Danielcik, Deutschlands Selbstversorgung, München 1932, S. 170.

Bei diesem Marktkalender ist zu berücksichtigen, daß nicht alle Sorten der Obstarten Äpfel, Birnen usw. während des ganzen angegebenen Zeitraums angeboten werden können, weil die Haltbarkeit der Früchte nur eine bestimmte Lagerungszeit gestattet.

c) Die Verwertung der deutschen Obsternte

Obst kann einmal in frischem, zum andern in be- oder verarbeitetem Zustande verbraucht bzw. verkauft werden. Geringwertiges Obst wird zu einem Teil der Verarbeitung zugeführt, bei überreichlichen Ernten und schlechten Absatzverhältnissen unter Umständen auch Tafelobst. Mit Hilfe der technischen Bereitung lassen sich aus Obst viele Fabrikate herstellen [52]):

1. Ganze Früchte und Fruchtstücke:
   a) Kompottfrüchte mit und ohne Zucker,
   b) Kompottfrüchte in Dickzucker,
   c) Kompottfrüchte mit besonderer Zubereitung in Rum usw.
2. Fruchtmasse, bzw. Fruchtbrei.
3. Fruchtsaft:
   a) Rohsaft,
   b) Fruchtsirup,
   c) Obstkraut,
   d) Fruchtgelee,
   e) Obstwein,
   f) Fruchtbranntwein,
   g) Obstessige,
   h) Fruchtextrakte.

Aus der Reichsobsterntezählung von 1933 kann man etwa folgende Verhältnisse von frischem zu verarbeitetem Obst entnehmen [53]):

Von der Apfelernte der Hauptobstgebiete wurden im gesamten Reichsdurchschnitt etwa 2 Drittel in frischem Zustande verbraucht und 1 Drittel verarbeitet. Der Anteil des Verwertungsobstes an der Gesamternte ist in den einzelnen Gebieten verschieden. In Württemberg machen Mostäpfel 71% der Gesamternte aus, in Baden 53%, in Hessen und den angrenzenden Bezirken Wiesbaden u. a. 66 und 47%. Für Birnen haben nur die außerpreußischen Länder die Aufgliederung nach Eßobst und Verarbeitungsobst vorgenommen. Hier entfällt wiederum auf Baden, Württemberg und Hessen der überwiegende Anteil an Verarbeitungsobst (hauptsächlich Mostbirnen). Im Gegensatz zur Apfelernte verarbeitet auch die bayrische Pfalz 41% der geernteten Birnenmengen zu Most. Die Pflaumen- und Zwetschenernte findet in Hessen und Unterfranken zu 36 und 27% und im badischen Bezirk Freiburg stärkere Verwendung zu Brennzwecken. Die Süßkirsche dient mit zirka 5% (vor allem im Schwarzwald, Jagstkreis, in Freiburg (Baden) und Karlsruhe), die Sauerkirsche mit etwa 11% (hauptsächlich in Sachsen und Anhalt) gewerblichen Zwecken.

Die Verarbeitungsmöglichkeit des frischen Obstes ist eine gute Hilfe für den deutschen Obstbauer, mindert sie doch wenigstens teilweise die großen

---

[52]) Hempel, B., Obstversorgung und Volksernährung, in: Deutschlands Obstbau u. Obstverwertung, hrsg. v. Vorstand der deutsch. Obstbaugesellschaft e. V., Eisenach, Braunschweig 1922, S. 87 ff.

[53]) Wirtschaft und Statistik, Jg. 14, No. 9.

Absatznöte, welche heute noch im deutschen Obstbau herrschen. Zu einem ganz überwiegenden Teile ist der württembergische Obstbau auf Mostbereitung eingestellt. Für diese schon seit über 100 Jahren bekannte Mostherstellung reicht selbst das im eigenen Lande in so reichem Maße angebaute Mostobst nicht, so daß noch aus anderen Teilen des Reiches und dem Auslande eingeführt werden muß [54]). Während in Württemberg die Nachfrage größer ist als das Angebot, staut sich in den west- und norddeutschen Gebieten das Obst auf den Märkten und muß oft verfüttert werden, falls es nicht sogar verdirbt. Einer Versendung nach den leeren Märkten Württembergs stehen hohe Transportkosten und zum Teil auch Unverwendbarkeit des Obstes zu Kelterzwecken entgegen. Von der letzten Ernte des Jahres 1933 blieben wiederum hunderte von Zentnern unverwertet, was einen großen volkswirtschaftlichen Verlust bedeutet. Vielfach sind die Mängel des deutschen Obstbaues, nämlich die eine geringe Handelsfähigkeit unseres Obstes bewirkenden Faktoren wie Unzahl von Sorten, schlechte Sortierung und Verpackung, selbst daran schuld.

Zur Besserung der mitunter sehr ungünstigen Absatzverhältnisse sind Obsterzeugergenossenschaften gebildet worden. In Baden haben diese Absatzorganisationen eine besonders rege Tätigkeit entwickelt. Ihrer Wirksamkeit hat es vielleicht Baden zu verdanken, daß sich dort der Absatz noch am reibungslosesten vollzieht. Baden hat einen ganz bedeutenden Fernabsatz organisiert. Nach Maurath [55]) kamen 71% der badischen Obsternte des Jahres 1932 zum Versand, 6% entfielen auf Eigenverbrauch, 13% auf Mostbereitung, 9,6% wurden zu Brennzwecken und 0,4% zur Herstellung von Konserven verbraucht. Wie man sieht, ist die Verwertung der Obsternte von Baden ganz anders als diejenige Württembergs. Auch von dem geschätzten Eigen- und Marktverbrauch der deutschen Obsternte weicht der Prozentsatz Badens ganz erheblich ab. Schneider [56]) gibt an, daß von der auf 2 Mill. Tonnen geschätzten Durchschnittsernte etwa 0,8 Mill. Tonnen für die deutsche Marktversorgung zur Verfügung stehen. Der übrige Teil in Höhe von 1,2 Mill. Tonnen wird zum größten Teile von den Erzeugern selbst verzehrt. Demnach beträgt die Handelsernte an deutschem Obst rund 40% der Gesamternte.

Diese 40% dürften jedoch bei den großen Schwächen des deutschen Obstbaues kaum restlos abgesetzt werden. Seit mehreren Jahren haben sich in Kreisen der deutschen Erzeuger schon Kräfte geregt, welche die Nöte sahen, aber auch deren Ursachen erkannten und daher den Kampf gegen den unrationellen deutschen Obstbau aufnahmen.

d) Der Kampf um einen rationellen Obstbau und damit für eine bessere Verwertung der deutschen Ernte

Während in den letzten Jahren auf allen Linien der Wirtschaft eine grundsätzliche Umstellung auf moderne erwerbswirtschaftliche Ideen stattfand, sind die deutschen Obstproduzenten in ihrer althergebrachten Betriebsweise stecken geblieben. Unser Obstbau wurde bisher zu wenig nach kaufmännischen

[54]) Auskunft vom Verband Württembergischer Obstgroßhändler.
[55]) Maurath, Max, Der mittelbadische Obst- und Weinbau. Erträge und Absatzverhältnisse, Heidelberg, 1933, Diss. S. 42.
[56]) Schneider, K., a. a. O., S. 1.

Gesichtspunkten betrieben; deshalb konnte er den aus der modernen wirtschaftlichen Entwicklung heraus entstandenen Marktansprüchen nicht mehr genügen. Die geringe Handelsfähigkeit des deutschen Obstes erschwert dessen Absatz.

Diese bedrängte Lage rief Gegenmaßnahmen zur Beseitigung der Absatzhemmungen hervor. Der Kampf wurde aufgenommen gegen die konservative Einstellung des deutschen Obstbauern, und er ist leider oft vergeblich geführt worden, weil die Verbundenheit des deutschen Produzenten mit dem Althergebrachten und manchmal auch die Bequemlichkeit unüberwindbar waren.

Die neuen Rationalisierungsmaßnahmen erstrecken sich sowohl auf die Sortenfrage als auch auf die Betriebsweise (einschließlich Sortierung und Verpackung). Die Bestrebungen zielen im großen und ganzen auf eine Vereinheitlichung der Sorten und Verpackung ab. Der fremde Ausdruck für diese Maßnahmen lautet „Standardisierung", dessen Wesen nach Schindler [57]) „in einer mit Rücksicht auf den Verwendungszweck erfolgenden Einteilung von landwirtschaftlichen Massengütern in verschiedene Klassen" liegt.

Die Klassifizierung des deutschen Obstes ist nicht so leicht und auch nicht so schnell durchzuführen, weil man nicht ohne weiteres große Baumbestände abholzen kann, um Neupflanzungen mit wenigen einheitlichen Sorten vorzunehmen. Die Obstbauern würden durch den Ernteausfall mehrerer Jahre nicht geringe Verluste erleiden. Ferner sind der Sortenbeschränkung Grenzen gesetzt. Wir können nicht wie in Amerika nur ganz wenige Sorten anbauen, wie etwa die in Deutschland empfohlenen „6 Reichssorten", sondern nach Meinung der Sachverständigen nur verschiedene Landessortimente [58]).

Die Einführung neuer Verpackungsmethoden und die Umstellung der Betriebsweise dürften ebenfalls auf große Schwierigkeiten stoßen. Zweifellos geben die richtig durchgeführten Standardisierungsmaßnahmen die Grundlage ab für eine bessere Verwertung der deutschen Obsternte.

Der Absatz wird sich ferner durch weiteren Ausbau der bestehenden Organisationen heben. Das Ziel der Absatzgenossenschaften darf aber nicht in der Ausschaltung des Handels liegen; vielmehr müssen die Genossenschaften ihre Aufgabe in dem Sammeln des Obstes vom einzelnen Erzeuger, dem vorbildlichen Sortieren und Verpacken erblicken, um so die Früchte marktfähig an den Handel abzusetzen.

Es haben sich schon seit der Jahrhundertwende maßgebende Stellen um die Standardisierung des deutschen Obstbaues bemüht und bis heute auch Teilerfolge erzielt. Das Obstbaugebiet am Bodensee ist heute bereits in bezug auf Qualität und Betriebsweise sehr fortschrittlich eingestellt [59]). In dem schlesischen Gebiet, dessen Baumbestände durch den harten Winter von 1928/29 zum großen Teile vernichtet wurden, und das sich jetzt im Neuaufbau befindet, scheint ein neuzeitlicher und vorbildlicher Obstbau zu entstehen.

---

[57]) Schindler, M., Die Standardisierung und die Reform des Absatzes deutscher landwirtschaftlicher Erzeugnisse, in: Deutsche Agrarpolitik, Teil I, Berlin 1932, S. 743.

[58]) Auskünfte von Obstbau-Inspektoren.

[59]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 194 ff.

Im großen und ganzen stecken jedoch die Rationalisierungsmaßnahmen noch in den Anfängen.

Der Reichsminister für Ernährung und Landwirtschaft Darré hat am 22. 6. 1934 eine „Verordnung über die Regelung des Marktes für Erzeugnisse des Gartenbaues" erlassen, auf Grund deren einheitliche Vorschriften über Sortierung, Verpackung und Kennzeichnung der Gartenbauerzeugnisse, sowie über Schaffung von Absatzeinrichtungen erfolgen können [60]). Für einzelne Gebiete werden besondere Richtlinien ergehen. Bis jetzt sind bereits einige Regelungen getroffen worden. Die im Jahre 1934 für das ganze Reich einheitlich festgesetzten Pflücktermine für Winterobst bezweckten die Aberntung und damit Anlieferung von nur vollreifem Obst. Beim Waldbeerenabsatz im Bayrischen Wald wird unreife und minderwertige, sowie verwässerte und auf sonstige Weise handelsunfähig gemachte Ware von amtlichen Stellen beschlagnahmt [61]). Die Verladekontrollen mancher Gegenden dienen ebenfalls der Lieferung von nur einwandfreier Ware. Vor kurzem sind vom Reichsbeauftragten für Regelung des Absatzes von Gartenbauerzeugnissen Reichssortierungs- und -verpackungsvorschriften erlassen worden [62]). Von weiteren einzelnen Anordnungen muß hier abgesehen werden.

Die Schwächen des deutschen Obstbaues, ferner die Unmöglichkeit, aus der deutschen Erzeugung die Bevölkerung das ganze Jahr hindurch mit Früchten zu versorgen, haben zum Import von Obst und Südfrüchten geführt.

II. Die Einfuhr von Obst und Südfrüchten

1. Gesamtmenge und -wert der Einfuhr

Vor allen Dingen hat der nach dem Kriege einsetzende Werbefeldzug für einen größeren Verbrauch von Obst bei der bekannten Unzulänglichkeit des deutschen Obstbaues für die Bedarfsdeckung eine Zunahme der Einfuhr von Obst und Südfrüchten zur Folge gehabt. — Bei dem nachstehenden Überblick über die Entwicklung der Einfuhr von 1925—33 muß man berücksichtigen, daß die angegebenen Mengen Bruttogewichte sind und so eine zu hohe Einfuhr ausweisen.

Tabelle 10. Einfuhr von Obst und Südfrüchten von 1925—33 [63])
in 1000 dz = 100 kg

Obstart	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Obst	4019	3982	4087	4951	4560	4881	4011	4963	4693
Südfrüchte . .	3809	3883	4221	5006	4978	6399	5562	5177	5618
zusammen	7828	7865	8308	9957	9538	11279	9573	10139	10311

Will man die dem Verbraucher tatsächlich zugeführten Importmengen feststellen, so müssen davon noch die Tara und der gesamte Schwund und Verderb in Abzug gebracht werden.

[60]) Der deutsche Fruchtgroßhandel, 1934, No. 27.
[61]) Der Früchtehandel, vom 23. 6. 1934.
[62]) Auskunft von Dr. jur. von Kutzschenbach.
[63]) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands.

Die obige Übersicht zeigt einen Anstieg der gesamten Einfuhr von 1925 bis 1933. Gegen den Durchschnitt von 1911/13 mit 8 435 000 dz betrug sie in den Jahren 1930—33 durchschnittlich 10 325 742 dz. Besonders hat der Südfruchtimport zugenommen. Er war im Jahre 1930 um rund 2,6 Mill. dz höher als 1925. Vergleicht man den Verlauf der Gesamteinfuhr von 1925—33 mit dem der allgemeinen Konjunktur (1926/27: Anstieg, 1927 und 1928 Hochkonjunktur, ab 1929 Abstieg, Depression von 1931—33) [64]), erkennt man erst die wirklich beträchtliche Ausdehnung der Einfuhr von 1925—33. Diese Entwicklung wurde von mehreren Seiten aus gefördert. Die deutsche Wissenschaft setzte sich für einen größeren Früchteverzehr ein. Der Handel zog unter Ausnützung und manchmal auch unter Mißbrauch der wissenschaftlich festgestellten Nährwerte von Früchten eine geschickte Reklame auf mit den Schlagwörtern: „Eßt mehr Obst und Ihr bleibt gesund" usw. Dazu kam eine immer höhere technische Vervollkommnung und Verbilligung des Transports und damit eine Senkung der Preise, was später bei der Preisbildung unter Beweis gestellt werden soll.

Die Schwankungen der Einfuhr beruhen hauptsächlich auf dem Ernteausfall, und zwar sowohl der inländischen wie der ausländischen Erzeugungsgebiete. Bei Überproduktion von ausländischem Obst und Südfrüchten suchen diese Früchte gewaltsam und unter Einsatz aller Mittel den Absatz auf fremden Märkten. Herrscht im Inlande infolge geringer Ernten Knappheit, so steigen die Einfuhren an. Das können wir 1930 beobachten, wo diese auf Grund der Fehlobsternte von 9,5 Mill. dz auf 11,3 Mill. dz anwuchsen. Durch eine reichliche Inlandsernte wird die Einfuhrwelle gestoppt, siehe 1931.

Aus den Einfuhrwerten kann man infolge der heftigen Preisschwankungen nicht die wirkliche Entwicklung der Einfuhr erkennen.

Tabelle 11. Einfuhrwerte in Mill. RM. [65])

Art	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Obst	174	142	175	225	212	203	163	125	114
Südfrüchte	179	178	208	253	244	255	212	160	143
zusammen	353	320	383	478	456	458	375	285	257

Wert für 1 dz der Einfuhr (in RM.)

Obst	43,2	35,6	42,7	45,5	46,5	41,6	40,6	25,3	24,2
Südfrüchte	47,0	45,9	49,3	50,5	49,1	39,9	38,1	31,0	25,5
Durchschnitt	45,1	40,7	46,0	48,0	47,8	40,7	39,4	28,1	24,9

Der prozentuale Anteil der mengenmäßig bedeutendsten Früchte betrug 1933 an der Gesamteinfuhr: Apfelsinen, Mandarinen 26,2% (rund 50% der Südfrüchte), Äpfel 20,9% (50% der Obsteinfuhr), Bananen 9,4%, Zitronen 7,3%, Birnen 4,7%, Tafeltrauben 4,5%. Besonders fällt die Entwicklung

[64]) Siehe Anhang: Der Konjunkturindex des „Deutschen Volkswirts".
[65]) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands.

des Bananenimportes auf, der 1925 bis 1932 auf fast das Dreifache angestiegen war. Sehr groß ist auch die Zunahme der Apfelsinencinfuhr, die sich gegen 1913 verdoppelt hat.

2. Anteil der Länder an der Einfuhr

Als Hauptlieferungsgebiete sind für Obst im Jahre 1933 anzusprechen: 1. Italien 120 204 t, 2. Vereinigte Staaten von Nordamerika 110 891 t, 3. übriges britisches Amerika 56 277 t, 4. Frankreich 56 148 t, 5. Belgien 31 365 t, 6. Jugoslawien 15 626 t, 7. Spanien 11 361 t, 8. Tschechoslowakei 9778 t, 10. Ungarn 6871 t, 11. Österreich 6313 t. Hauptlieferanten für Südfrüchte waren 1933: 1. Spanien 196 651 t, Italien 140 490 t, 3. Griechenland 27 302 t, 4. Türkei 26 269 t, 5. Palästina 23 112 t.

Besondere Erwähnung verdient der Bananenimport aus dem Mandat vormals Deutsch-Kamerun, denn diese Bananen sind Erzeugnisse von deutschen Unternehmungen [66]). Als 1930 diese Bananen zum ersten Male auf dem deutschen Markte unter dem Namen „Deutsche Kamerun-Bananen" auftauchten, erregte diese Erscheinung vielfach Kopfschütteln, denn niemand wußte, daß bereits seit 1925 deutsche Unternehmungen auf früheren Besitzungen wieder arbeiteten. Das Gebiet, welches diese deutschen Unternehmer 1924 auf einer öffentlichen Auktion in London zurückerwarben, ist ein geschlossenes Wirtschaftsgebiet von einer halben Million preußischer Morgen. Deutschland führte in den letzten Jahren jährlich 100 000 t Bananen aus Mittelamerika und von den Kanarischen Inseln ein. Der Gegenwert für die aus Westindien eingeführten Bananen muß ganz an das Ausland abgeführt werden, da der Lieferant der westindischen Bananen, die United Fruit Company, die gesamten Produktionsgebiete besitzt, also keine deutschen Produzenten zuläßt. Außerdem transportiert die U. F. C. die Bananen auf ihren eigenen Schiffen. Dagegen bleibt der Wert für die aus Kamerun eingeführten Bananen vollkommen in deutschen Händen, was besonders heute, in der Zeit der Devisenknappheit, sehr wichtig ist. Das führende Bananenunternehmen ist die Afrikanische Frucht-Compagnie (abgekürzt A. F.C.), Hamburg-Tiko-Nigeria, welche ihre Früchte auf ihren eigenen Dampfern „Puma", „Panther" und dem im Jahre 1933 gebauten Motorschiff „Pionier" nach Deutschland verschifft. Außerdem führt die Woermann-Linie für die Hamburger Firma Timm & Gerstenkorn regelmäßige Bananentransporte von Kamerun nach Hamburg aus. Die Verschiffungen, die 1929 zum ersten Male vorgenommen wurden, nahmen schnell zu [67]):

1929	Einfuhr	3 957 dz
1930	„	10 195 dz
1931	„	33 535 dz
1932	„	32 355 dz
1933	„	57 929 dz

Wenn auch diese Mengen, verglichen mit der Einfuhr aus Mittelamerika und anderen Ländern, noch gering sind, haben sie doch für Deutschland als deutsches Erzeugnis einen erhöhten Wert.

Im Hinblick auf die Organisation und Preisbildung beim deutschen Fruchtgroßhandel interessiert uns noch die jährliche Verteilung der Einfuhr.

[66]) Werbeschrift der Africanischen Frucht Company, Deutsche Kamerun-Bananen, Hamburg 1933.

[67]) Arlandis, I. de, Der spanische Südfruchthandel, Halle, Diss. 1934, S. 149.

3. Die Zeit der Einfuhr

Zerlegt man die Gesamteinfuhr von Obst und Südfrüchten, so ergibt sich, daß die Hauptmengen dieser Früchte zu verschiedenen Zeiten importiert werden [68]). Während die ausländische Obsteinfuhr vom Juni ab zu steigen beginnt, im Oktober-November ihren Höhepunkt erreicht, um im Dezember wieder abzufallen, werden die größten Südfruchtmengen etwa Januar bis Mai eingeführt und die geringsten Juni bis November. Würde man diese Aufteilung nicht vornehmen, so erhielte man ein schiefes Bild.

Aus der Tabelle 43 (Anhang) ist die monatliche Einfuhr von Äpfeln und Apfelsinen ersichtlich. Zu den Fruchtarten, welche das ganze Jahr hindurch eingeführt werden, gehören: Trauben, Haselnüsse, Äpfel, Birnen, Pfirsiche, Pflaumen, Beerenobst, Bananen, Zitronen, Apfelsinen Mandarinen, Feigen und Ananas. Von diesen Früchten erfolgt die Einfuhr von Bananen und Zitronen am gleichmäßigsten.

Die Äpfeleinfuhr erreicht in den Monaten Oktober bis Dezember ihren Höhepunkt. Zu verschiedenen Zeiten liefern die ausländischen Produktionsgebiete. Während in den Herbstmonaten vorwiegend die umliegenden Länder Europas ihre Erzeugnisse auf den deutschen Markt bringen, und das zum Schaden der heimischen Obsternte, beginnt Amerika ab Dezember mit seiner Hauptlieferung. Etwa im Mai wird es von Australien abgelöst. Es hat sich gewissermaßen eine Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Herkunftsländern herausgebildet, die besonders bei der Äpfeleinfuhr hervortritt.

Die Äpfeleinfuhr ist in den Monaten Juni/Juli, in Gegensatz zu der von der deutschen Ernte abhängigen Gesamt-Äpfeleinfuhr, seit 1924 gestiegen, so daß sich der Äpfelimport immer mehr über das ganze Jahr erstreckt. Birnen werden, neben geringen Mengen von Dezember bis Juni, hauptsächlich in den Monaten Juli bis November importiert, und zwar zum größten Teile aus den umliegenden europäischen Ländern: Belgien, Italien, Niederlande, Schweiz und Tschechoslowakei. Während der Höhepunkt des Äpfelimportes regelmäßig in Oktober/November liegt, schwankt die Spitzeneinfuhr von Birnen oft zwischen einzelnen Monaten: 1928 Höhepunkt im Oktober, 1929 im September, 1933 im August. Beerenobst (mit Ausnahme von Heidelbeeren, Preiselbeeren und Brombeeren, die das ganze Jahr hindurch eingeführt werden), Pfirsiche, Aprikosen, Kirschen und Pflaumen werden hauptsächlich in den Monaten Juni—September importiert, zu der Zeit, in der die deutschen Erzeugnisse auf den Markt kommen. Desgleichen bedrängt die Traubeneinfuhr in den Haupterntemonaten den Absatz der inländischen Ernte, und zwar sowohl denjenigen heimischer Trauben als auch von Birnen und Äpfeln. Die Südfrüchte hemmen den Absatz des deutschen Obstes nicht so sehr wie das ausländische Obst. Apfelsinen und Mandarinen werden gerade in den deutschen Erntemonaten von Juni bis Oktober am wenigsten eingeführt und erreichen erst im März die höchsten Einfuhrmengen, wo sie nur noch eine Konkurrenz für die ausländischen Äpfel bilden. Der Markt ist um diese Zeit bereits von deutschen Äpfeln frei. Die Bananen treten lediglich im Sommer mit der inländischen Beerenernte in schärferen Wettbewerb. Die Zitrone wird am wenigsten von allen ausländischen Früchten als konkurrierend empfunden, weil sie im Inlande nicht angebaut und

[68]) Siehe Tabellen 41 ff. im Anhang.

unabhängig von dem Ausfall der deutschen Ernte eingeführt wird, ferner nicht als Ersatz für deutsche Früchte anzusehen ist.

Alle eingeführten Früchte, mit Ausnahme der Zitrone, konkurrieren mehr oder weniger mit dem deutschen Obst. Samuel hat ein Schema aufgestellt, das die Zeit der Inlands- und Auslandsangebote enthält. Allerdings ist dieses noch um eine ganze Reihe ausländischer Früchte in einzelnen Monaten zu ergänzen.

Tabelle 12. Schema eines Obstjahres [69])

Monat	Inlandsangebot	Auslandsangebot (Saison veränderlich)	Auslandsangebot (ständig oder doch während des großen Teiles des Jahres)
Mai	erste Erdbeeren, (geringe Mengen), grüne Stachelbeeren, Obstkonserven	letzte Apfelsinen, kleine Mengen Äpfel, Erdbeeren, Kirschen	Bananen, Zitronen, Trockenfrüchte
Juni	Erdbeeren, erste Himbeeren, Johannisbeeren, grüne Stachelbeeren, Süß- u. Sauerkirschen	Beerenobst (geringe Mengen), Kirschen, Pflaumen, Pfirsiche, Aprikosen	Bananen, Zitronen
Juli	Erdbeeren, Kirschen, süß u. sauer, Johannisberren, reife Stachelbeeren, Himbeeren, Aprikosen	Pflaumen, Pfirsiche, Aprikosen, erste Aepfel und Birnen	Bananen, Zitronen
August	Pflaumen, Sauerkirschen, Johannisbeeren usw. Aprikosen, Pfirsiche, erste Aepfel und Birnen	Aepfel, Birnen, Pflaumen, Weintrauben, Pfirsiche	Bananen, Zitronen
September	Pflaumen, Zwetschen, Pfirsiche, Aprikosen, Aepfel, Birnen	Aepfel, Birnen, Pfirsiche, Weintrauben, Zwetschen	Bananen, Zitronen
Oktober	letzte Zwetschen, Aepfel, Birnen, Quitten	Aepfel, Birnen, Weintrauben, Zwetschen (geringe Mengen)	Bananen, Zitronen, getrocknete Südfrüchte

[69]) Samuel, a. a. O., S. 426 ff.

Monat	Inlandsangebot	Auslandsangebot (Saison veränderlich)	Auslandsangebot (ständig oder doch während des großen Teiles des Jahres)
November	Aepfel, Birnen	Aepfel, Birnen, Weintrauben, erste Apfelsinen, Mandarinen, Nüsse	Bananen, Zitronen, getrocknete Südfrüchte
Dezember	Aepfel, Birnen	Aepfel, Birnen, Apfelsinen, Weintrauben, Nüsse	Bananen, Zitronen, getrock. Südfrüchte, Trockenobst
Januar	Aepfel, wenige Birnen, Obstkonserven	Apfelsinen, Mandarinen, Aepfel, Weintrauben, Nüsse	Bananen, Zitronen, getrock. Südfrüchte, Trockenobst
Februar	Aepfel, letzte Birnen, Obstkonserven	Apfelsinen, Mandarinen, Aepfel, Weintrauben, Nüsse	Bananen, Zitronen, getrock. Südfrüchte, Trockenobst
März	geringe Mengen Aepfel, Obstkonserven	Apfelsinen, Aepfel, Weintrauben	Bananen, Zitronen, getrock. Südfrüchte
April	Obstkonserven, letzte Aepfel	Apfelsinen, Aepfel, Weintrauben	Bananen, Zitronen

III. Die Ausfuhr von Obst und Südfrüchten

Die Ausfuhr von Obst und Südfrüchten spielt nur eine untergeordnete Rolle; trotzdem soll sie der Vollständigkeit halber kurz behandelt werden.

Von 1925 bis 1933 führten wir aus (in 1000 dz)[70]:

Tabelle 13

Art	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Obst	134	99	119	179	151	156	218	158	70
Südfrüchte	11	12	16	16	14	20	22	10	6
zusammen	145	111	135	195	165	176	240	168	76

Die Einfuhr von 1933 ist mit 10 Mill. dz rund 136mal größer als die Ausfuhr. Der Wert des Exportes machte mit 3 734 000 RM. nur 0,1% der gesamten Ausfuhr überhaupt aus (Lebensmittel und Getränke 3,5%)[71].

Die Ausfuhr setzt sich aus Reexport der eingeführten Früchte und aus dem Export deutscher Erzeugnisse zusammen, und zwar hauptsächlich Bananen, Apfelsinen, Mandarinen, Äpfeln, Pflaumen, Kirschen, Birnen und Beerenobst. Bekannt ist der Pflaumen-, Zwetschen- und Kirschenexport aus

[70]) u. [71]) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands.

dem Alten Lande nach England, ferner der Kirschenversand aus Baden und der Heidelbeerenexport aus dem Bayrischen Walde. Auch aus anderen Ländern, wie dem Bodenseegebiete u. a., wurde Obst ausgeführt. Aus dem Alten Lande wird berichtet, daß zum Weihnachtsfeste Äpfel nach den Vereinigten Staaten, Brasilien, Deutsch-Südwest-Afrika und Island geliefert wurden [72]).

Die Ausfuhr von Obst unterliegt im Laufe des Jahres größeren Schwankungen. In den Monaten Juni bis Oktober erreicht sie mit dem Beerenobst-, Kirschen- und Pflaumenversand ihre größte Menge. Nach den Nordstaaten geht sie mehr und mehr zurück, weil einmal der direkte Dampferverkehr nach dorthin zunimmt, zum anderen England infolge der Valutaentwertung im Vorsprung ist. Bei Dänemark kommt noch die Einfuhrkontingentierung hinzu. Auch der Reexport von bosnischen, serbischen und böhmischen Zwetschen und Pflaumen ist eingestellt worden [73]). Vor allem hat sich die Ausfuhr im Jahre 1933 verringert.

Ausfuhr, Einfuhr und die deutsche Erzeugung bilden auf der einen Seite die Voraussetzungen für den Marktverkehr, der Verbrauch auf der anderen.

IV. Der Verbrauch von Obst und Südfrüchten im Deutschen Reiche

1. Die Bedeutung des Obstes in der menschlichen Ernährung und deren Wandlung [74])

Die Nahrungsstoffe wurden von der alten Ernährungslehre in drei Gruppen eingeteilt: Eiweiß, Fette und Kohlehydrate. Dabei legte man dem Eiweiß, als dem hauptsächlichsten Baustoff der Zellen, gegenüber den anderen Stoffen eine viel zu hohe Bedeutung bei. Erst der Krieg zeigte, daß eine eiweißlose, bzw. eiweißarme Nahrung für die normalen Lebensfunktionen durchaus nicht störend wirkt, im Gegenteil eine Abnahme der Stoffwechselerkrankungen herbeiführt, die durch den hohen Genuß von tierischem Eiweiß hervorgerufen worden sind. Die Meinung, daß Fleisch d a s Kraftmittel ist, hat nur in soweit Gültigkeit, als eben mit dem Fleischverzehr die konzentrierteste Kalorienzufuhr erfolgt. Richtiger ist es, das Obst als Kraft- und Gesundheitsspender anzusehen, weil es eine vierte und fünfte Nährstoffgruppe, nämlich Salze und Vitamine (A, B und C) enthält, die für die Stoffwechselvorgänge sehr große Bedeutung haben. Das Obst muß jedoch in frischem Zustande verzehrt werden, weil sonst die Vitamine, vor allem C, durch Lagerung, Trocknung und Erhitzung ihre Wirkungskraft verlieren. Durch das Vitamin C können viele der sogenannten nervösen Erscheinungen, ferner Rheumatismus, Magenbeschwerden und Erschöpfungszustände behoben und Infektionskrankheiten, die besonders in den früchtearmen Monaten Februar bis Mai eintreten, bekämpft werden. Darüber hinaus enthält das Obst auch eine genügende Eiweißmenge und, wie bereits früher gezeigt, die lebensnotwendigen 13 Bausteine im Eiweiß.

Die Kenntnis von dem hohen Gesundheitswerte des Obstes ist schon in die breitesten Volksschichten eingedrungen und hat einen gestiegenen Früchte-

[72]) Der Früchtehandel vom 3. 8. 1934.
[73]) Auskunft von mehreren Firmen.
[74]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 15 ff.

verbrauch zur Folge gehabt. Allerdings wurde der größere Obstverzehr zwangsmäßig durch die veränderten Arbeitsbedingungen herbeigeführt. Die in den letzten Jahrzehnten in Industriezentren zusammengeballten Menschen, welche entweder eine sitzende Lebensweise haben oder in dem mechanisierten und motorisierten Rhythmus des modernen Wirtschaftsgetriebes stark ermüden, verlangen nach einer leicht verdaulichen Kost, die den Organismus entlastet. Und diese stellt das Obst dar.

2. Der Gesamtverbrauch von Obst und Südfrüchten

Inwieweit der tatsächliche Verbrauch gestiegen ist, kann statistisch nicht festgestellt werden. Es ist nur möglich, sich an Hand der Einfuhrzahlen ein Teilbild zu konstruieren; den übrigen Teil des Konsums kann man lediglich durch Schätzung ermitteln. Auch bei der 1933 erfolgten Erntestatistik müssen noch Schätzungen vorgenommen werden: einmal muß die fehlende Beerenobsternte geschätzt werden, andererseits muß man den von der Ernte abzuziehenden Anteil des Schwundes, Verderbes, Fabrikationsverlustes usw. berücksichtigen.

Nach einer Berechnung von Samuel wurden 1927 netto 2,1940 Mill. t von Obst und Südfrüchten verbraucht (hiervon Auslandsware 29,4%) [75]. Diese Summe ergibt sich aus der geschätzten deutschen Obsternte von 2,0 Mill. t (aus Erwerbsgartenbau, landwirtschaftlichen Obstkulturen, Straßenobstbau und Obstbau in Haus- und Schrebergärten), ferner der Einfuhr von Obst und Südfrüchten von 831 000 t = 2 831 000 t abzüglich Schwund, Verderb und Fabrikationsverlust in Höhe von 22½%. Dieser Satz wurde verhältnismäßig hoch angenommen „unter Berücksichtigung der ganz besonders großen Abfälle auf dem Lande". Eisig [76] beziffert den Gesamtverbrauch an Obst, Dörrobst und Südfrüchten auf 2033,2 T t (davon Obst 1347,1 T t im Durchschnitt der Jahre 1926—1930).

Legt man den Prozentsatz von 22,5% für die Ernte und Einfuhr von 1933 zugrunde, dann ergibt sich ein Nettoverbrauch von insgesamt 2 480 246 t (Auslandsanteil rund 32,22%). Diesem Verbrauch liegen folgende Größen zugrunde: deutsche Ernte 2 169 217 t, Einfuhr 1 031 100 t = 3 200 317 t.

Der über den Markt gedeckte Nettoverbrauch beträgt 1 471 559,7 t (Einfuhr ./. 22,5%, inländische Handelsernte 40% der Gesamternte ./. 22,5% = 672 457,2 t). Die deutsche Ernte ist demnach an dem Marktverbrauche mit rund 45% beteiligt. Sie ist daher nicht imstande, den deutschen Bedarf an Früchten voll zu decken. Nur Rekord- und Vollernten sowie sehr gute bis gute Mittelernten könnten bei besserer Handelsfähigkeit des deutschen Obstes die gesamte Bevölkerung versorgen.

3. Der pro Kopf-Verbrauch

Vom preußischen Ministerium für Landwirtschaft wurde der jährliche Verbrauch pro Kopf an Obst auf 40 bis 45 kg für die Nachkriegszeit geschätzt [77]. Eisig gibt den jährlichen pro Kopf-Verbrauch im Durchschnitt

---

[75]) Samuel, a. a. O., S. 10.

[76]) Eisig, H., Der Verbrauch von Nahrungsmitteln in Deutschland vor und nach dem Kriege, in: Deutsche Agrarpolitik, Berlin 1932, S. 149.

[77]) Zahn, F. P., a. a. O., S. 82.

der Jahre 1926—1930 mit 29,42 kg an[78]). Pönicke-Hempel schätzen den jährlichen Normalbedarf pro Kopf an Obst für das Jahr 1922 auf 40 bis 45 kg (davon 33 kg Baumobst)[79]). Samuel berechnet den jährlichen Gesamt-Obstverbrauch an Inlands- und Auslandsware je Kopf (einer Stadtbevölkerung von 42,5 Mill.) für 1927 auf 33,51 kg[80]). Fachmann kommt bei 10% Verderb und einer Einwohnerzahl von 62,4 Mill. auf einen täglichen pro Kopf-Verbrauch von 116 g frischen und getrockneten Obstes — wovon 17 g aus dem Auslande stammen — und 20 g Südfrüchten[81]). Das ergibt einen jährlichen Verbrauch von 49,64 kg. Das Statistische Reichsamt hat 1927/28 eine Erhebung bei 2000 Familien durchgeführt und nach dieser Wirtschaftsrechnung den arithmetischen Durchschnitt je Vollperson auf 40,5 kg bemessen[82]). Wie man sieht, gehen die Schätzungen und Berechnungen sehr weit auseinander, und zwar von 29 bis 49. Der einigermaßen zutreffende pro Kopf-Verbrauch dürfte vielleicht nahe bei 40 kg liegen. Natürlich sind das nur Durchschnittszahlen; in Wirklichkeit werden die je Kopf verzehrten Mengen großen Schwankungen unterliegen.

4. Die Entwicklung des Verbrauches

Wie bereits aus den gestiegenen Einfuhren zu ersehen war, muß der Obst- und Südfrüchteverbrauch sich in der Nachkriegszeit vergrößert haben. Die Gründe dafür wurden bereits angegeben. Mit Sicherheit kann man annehmen, daß sich der durchschnittliche Verbrauch je Kopf an Südfrüchten und Auslandsobst gehoben hat; inwieweit sich die Verwertung der Inlandsernte nach Art und Größe änderte, darüber geben keine Statistiken Aufschluß. Die vorhandenen Zahlen, welche sich auf den Verbrauch der Inlandsernte beziehen, beruhen auf Schätzungen und Berechnungen. Eisig stellt gegenüber[83]):

Tabelle 14

Erzeugnisse	Verbrauch je Kopf der Bevölkerung		Index 1926—1930 1909—1913 = 100	
	1909—1913 kg	1926—1930 kg	Natürl. Pers. %	Vollpers. %
Obst u. Dörrobst u. Südfr. (ohne Mandeln usw.) . .	23,63	29,42	124,5	120,0
davon Obst (ohne Nüsse) .	17,15	19,70	114,9	110,8
Obst und Dörrobst (mit Nüssen)	19,67	22,01	111,9	107,9
davon Aepfel	9,83	11,57	117,7	113,5
Birnen	3,82	4,47	117,0	112,8
Zwetschen	3,46	3,56	102,7	99,0
Südfrüchte (mit Mandeln) .	4,75	8,37	176,0	169,7
davon Apfelsinen	1,80	3,62	201,2	194,0
Rosinen u. a. . . .	1,49	1,88	126,1	121,6
Bananen	0,42	1,28	306,7	295,7

[78]) Eisig, a. a. O., S. 149.
[79]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 31.
[80]) Samuel, a. a. O., S. 64.
[81]) Fachmann, a. a. O., S. 163.
[82]) Samuel, a. a. O., S. 66.
[83]) Eisig, a. a. O., S. 149.

Nicht auf alle Volksschichten entfällt der gleiche Verzehr von Obst und Südfrüchten, sowohl in seiner durchschnittlichen Gesamthöhe als auch nach einzelnen Sorten. Früchte waren vor noch nicht allzu langer Zeit Luxusartikel und werden auch heute noch, nachdem ihr überaus großer Gesundheitswert anerkannt ist, zum überwiegenden Teile von solchen Schichten gekauft, die ein höheres Einkommen haben. Reinhold und Schneider berechnen den Verbrauch in den verschiedenen Volksschichten wie folgt [84]):

Tabelle 15

Bevölkerungskreise	Zahl d. Haush.	Durchschn. Kopfzahl	Ausgaben f. Obst- u. Südfr. RM.	Ausgaben f. Obst- u. Südfr. %	Verzehr (kg) je Haushaltung	Verzehr (kg) je Vollpers.
Arbeiter . . .	896	4,2	55,25	4,0	96,2	31,0
Angestellte .	546	3,6	80,44	5,5	123,1	43,1
Beamte . . .	498	3,9	93,29	5,8	147,3	47,5

Eine andere Untersuchung hat Bode vorgenommen [85]). Er hat nach Haushalts- und Wirtschaftsbüchern von bürgerlich lebenden Familien und Arbeiterhaushaltungen vieler deutscher Großstädte die Obstmengen und deren Werte ermittelt. Bode hat nur den Verbrauch von deutschem Obst berücksichtigt. Es wurden nach ihm je Kopf an Frischobst gekauft in:

Nürnberg*	M. 2,90	Altona	M. 5,40
Königsberg	„ 3,—	Köln	„ 5,90
Plauen*	„ 3,30	Frankfurt	„ 6,—
München	„ 3,40	Dresden	„ 6,20
Magdeburg*	„ 3,70	Hamburg	„ 7,80
Barmen*	„ 4,—	Danzig	„ 8,70
Düsseldorf*	„ 4,—	Leipzig	„ 9,40
Chemnitz*	„ 4,33	Berlin mit Vororten . .	„ 11,—
Breslau*	„ 4,50	Davon: Charlottenburg .	„ 10,80
Kassel	„ 4,90	Wilmersdorf .	„ 6,80
Kiel	„ 4,90	Schöneberg . .	„ 11,60
Posen	„ 5,—	Bremen	„ 11,—

Auf die als wohlhabend anzusehenden Städte entfiel der größte Frischobstverbrauch. In Großstädten mit hohem Anteil von Fabrikarbeitern (mit * bezeichnet) wurden dagegen die geringsten Mengen Obst verzehrt.

Der Verbrauch steigt progressiv an, wie das Statistische Reichsamt mit folgenden Zahlen bewiesen hat [86]): Der erwachsene Deutsche verbraucht an Obst bei einem

Einkommen von mehr als 1500,— RM. 51,6 kg Obst,
„ „ 800—1500,— „ 15,8 „ „

[84]) Reinhold und Schneider, a. a. O., S. 242.

[85]) Janson, Obstverbrauch und Bevölkerungseinkommen, in: Der deutsche Fruchtgroßhandel, 1934, No. 2.

[86]) Janson, Obstverbrauch..., a. a. O.

5. Ort und Zeit des Verbrauches

Wenn auch die Zahlen von Bode heute nicht mehr zutreffen, so hat doch die sich daraus ergebende Tatsache, daß der Verbrauch nach Orten verschieden ist, noch ihre Gültigkeit. Das kann man auch ohne weiteres auf Auslandsobst und Südfrüchte beziehen. Der Gesamtverbrauch einzelner Gebiete wird durch den verschiedenen pro Kopf-Verbrauch, die Gesamtzahl der Bevölkerung und das Verhältnis der einzelnen Einkommenschichten zueinander bestimmt. Darüber liegen allerdings weder zuverlässige statistische Erhebungen noch Schätzungen und Berechnungen vor. Samuel hat zwar sorgfältige Schätzungen vorgenommen, faßt jedoch dabei Obst und Gemüse zusammen. Es steht allgemein fest, daß Berlin, Sachsen und das Ruhrgebiet die größten Verbrauchsgebiete sind, worauf im einzelnen bei der Darstellung des Marktverkehrs eingegangen werden soll.

Auch in zeitlicher Hinsicht ergibt sich ein unterschiedlicher Verbrauch. Es ist eine bekannte Tatsache, daß in Zeiten heißer Witterung bedeutend mehr Früchte gegessen werden als bei kühler und kalter. Ferner pflegt man auch heute noch in vielen Kreisen Sonnabends und Sonntags mehr Früchte zu genießen als an den anderen Tagen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß der Verbrauch sowohl im Durchschnitt als auch in seiner tatsächlichen Höhe mengenmäßig und zeitlich größeren Schwankungen unterworfen ist. Das wirkt sich besonders auf den Marktverkehr und, wie wir später sehen werden, auf die Organisation und Preisbildung im Fruchtgroßhandel aus.

V. Der Marktverkehr in Obst und Südfrüchten

1. Allgemeines

Die Untersuchung des Marktverkehrs soll sich hier in erster Linie auf die Darstellung der Umsätze beziehen, insbesondere auf den Umsatz der Versandgebiete bzw. Umschlagsorte, auf die Empfangsgebiete bzw. Verbrauchszentren mit ihrem wert- und mengenmäßigen Anteil an In- und Auslandsware und ihrer zeitlichen Verteilung. Die Aufzeichnung der Umsätze soll in Verbindung mit den bisherigen Ausführungen die Grundlagen für die Organisation und Preisbildung im deutschen Fruchtgroßhandel abgeben. Der Marktverkehr wird nur insoweit behandelt, als er den Großhandel betrifft.

Der vollständigen Feststellung der Marktumsätze stehen unüberwindliche Widerstände entgegen, welche in der mangelhaften statistischen Erfassung dieses Umschlages bestehen. Die allgemeine Güterbewegungsstatistik der Deutschen Reichsbahn faßt Obst und Südfrüchte mit Gemüse und anderen Erzeugnissen zusammen, so daß diese Zahlen nicht zu verwenden sind. Nur einzelne Reichsbahndirektionen führen in ihrer Statistik Obst und Südfrüchte getrennt. Der gesamte Kraftwagenverkehr ist ebenfalls nicht zu ermitteln. Es bleibt demnach nur der Weg einer Kombination zwischen der Verwendung von vorhandenem Material und anzustellenden Berechnungen und Schätzungen übrig. Samuel hat auf diese Weise die Mängel und Lücken der Güterbewegungsstatistik beseitigt und den Marktverkehr von Obst und Gemüse zur Darstellung gebracht. Soweit diese Ergebnisse für Obst getrennt vorliegen, sollen sie den folgenden Darlegungen zugrunde gelegt werden.

2. Die Versand- und Empfangsgebiete von inländischem Obst

Der Obstabsatz gestaltet sich in den einzelnen deutschen Produktionsgebieten nach Poenicke-Hempel[87]) wie folgt:

Schleswig-Holstein: Marktabsatz in Hamburg, Lübeck und in den Provinzstädten, ferner Versand nach Mitteldeutschland.

Hamburg: Absatz vorwiegend am Hamburger Großmarkt, von wo aus die Ware ihren Weg in das übrige Reich und ins Ausland nimmt.

Bremen: Der Obstbau ist auf den Lokalbedarf eingestellt. Verkauf am Bremer Markt.

Oldenburg: Obstbau gering, größtenteils Eigenverbrauch.

Lippe: Fernversand nach Berlin, Leipzig, Essen, Dortmund.

Westfalen: Der Obstbau liegt dicht an den Verbrauchszentren des Industriegebietes, nach dessen Großstädten sich der Absatz hauptsächlich richtet.

Rheinprovinz: Versand nach dem Industriegebiet, Umschlag in Bonn und Köln, ferner Absatz nach Hamburg und Bremen.

Rheinpfalz: Das sehr bedeutende Obstbaugebiet hat einen starken Fernversand in viele Teile des Reiches.

Baden: Großer Fernversand nach weithin (in der Hauptsache Frühobst).

Bodenseegebiet: Bedeutender Fernabsatz, starker Versand von Mostobst.

Württemberg: Absatz auf den württembergischen Märkten.

Bayern: Rechtsrheinisch.

Oberbayern: Der Absatz hat nur lokale Bedeutung.

Niederbayern: Hauptabsatz nach München (Umschlagsplatz), Nürnberg, Regensburg und Straubing.

Franken: Fernabsatz, vor allem hat Unterfranken, außer der Belieferung der Märkte Schweinfurt, Würzburg und Nürnberg, einen sehr starken Fernversand nach dem rheinischen Industriegebiet und nach Norddeutschland.

Schlesien:

Oberschlesien: Lokaler Absatz.

Niederschlesien: Marktbedarf der größeren Provinzstädte und unmittelbarer Versand nach Oberschlesien, Sachsen und Berlin. Umschlagsort Breslau.

Sachsen: Außer dem Umschlag von Leipzig, der sich auf große Entfernungen erstreckt, hat der Absatz in Sachsen vorwiegend lokale Bedeutung.

Thüringen: Fernversand von Altenburg (Kirschen nach dem Vogtland, Erzgebirge, Leipzig, Berlin, Hamburg usw.), Gera (Äpfel nach Berlin) und Gotha.

---

[87]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 35 ff.

Freistaat Hessen: Nördlich des Mains: Fernversand.
Südlich des Mains: Sehr starker Waggon-Fernversand nach den rheinischen Großstädten sowie nach Bremen, Hamburg, Leipzig, Berlin und Frankfurt, wo der Umschlag nach weiterhin erfolgt. Bekannt ist der Frühobstversand von der Bergstraße.

Hessen-Nassau: Bedeutender Fernversand, vor allem nach dem Umschlagplatz Frankfurt.

Provinz Sachsen: Fernversand, in erster Linie von Kirschen.

Anhalt: Der Absatz hat nur geringe Bedeutung.

Braunschweig: Wesentliche Teile der Ernte gehen an die braunschweigische Obstkonservenindustrie; daneben auch Fernversand.

Hannover: Hauptabsatz nach Hamburg (mit dortigem Umschlag von Kirschen und Sauerzwetschen nach England), ferner Versand nach Berlin und Verkauf an die Obstverwertungsindustrie.

Brandenburg: Absatz in erster Linie am Berliner Markt.

Mecklenburg, Pommern, Grenzmark, Ostpreußen: Nur örtlicher Absatz.

Direkten Fernversand haben demnach (die wichtigsten Gebiete sind im Druck gesperrt): Lippe, Rheinprovinz, Rheinpfalz, Baden, Bodenseegebiet, Unterfranken, Niederschlesien, Ostthüringen, Freistaat Hessen, Hessen-Nassau, Provinz Sachsen, Braunschweig, Hannover, Brandenburg.

Indirekter Fernversand findet statt in: Schleswig-Holstein über Hamburg, in Hamburg über den Deichtormarkt von Hamburg, in Sachsen durch den Umschlag von Leipzig.

Nahabsatz herrscht in Westfalen (nach dem angrenzenden rheinischen Industriegebiet) vor.

Absatz von nur lokaler Bedeutung gibt es in Bremen, Oldenburg, Württemberg, Oberschlesien, Land Sachsen (ohne Leipzig), Anhalt, Mecklenburg, Pommern, Grenzmark und Ostpreußen.

Als hauptsächlichste Empfangsgebiete von inländischem Obst gelten die 3 wichtigsten Verbrauchszentren Berlin, das Ruhrgebiet und Land Sachsen (mit Leipzig), ferner alle Stadtverkehrsbezirke (davon in erster Linie die Umschlagsplätze Hamburg, Bremen, München, Köln, Frankfurt, Leipzig bereits genannt, und Breslau). Je nach dem Ernteausfall empfängt auch Württemberg.

Zu dem inländischen Marktverkehr mit deutschem Obst kommen die ein- und ausfuhrbedingten Umsätze an Obst und Südfrüchten.

3. Die Einfuhr und ihre Verteilung über das Reich

Wie erwähnt, stehen die Länder des südlichen und westlichen Europa und die Überseeländer bei der Lieferung voran. — Die Einfuhr darf auf Grund der Verordnung zur Verhütung der Einschleppung der San-Jose-Schildlaus und der Apfelfruchtfliege vom 1. März 1934 nur über ganz bestimmte Einlaßstellen erfolgen [88]).

Der überseeische Import wird in der Hauptsache von Hamburg und Bremen aufgenommen, während die Überlandeinfuhren aus dem Süden zum über-

[88]) Reichsgesetzblatt 1934, I, S. 178.

wiegenden Teile über München ihren Weg nehmen [89]). Ein Teil der Einfuhr aus dem südlichen und westlichen Europa wird über die Umschlagsplätze Köln und Frankfurt geleitet. Von diesen ersten Importplätzen aus werden die Früchte über das Reich verteilt. Oft gelangen sie noch an 2. und 3. Umschlagsplätze, bevor sie der Kleinhandel erhält. Hamburg versorgt neben dem Nordwesten besonders Berlin, ferner ganz Mitteldeutschland, Norddeutschland, Schlesien und Ostpreußen. Bremen liefert vor allem nach dem Nordwesten Deutschlands, aber auch nach Berlin, Provinz und Land Sachsen und nach Teilen des Ruhrgebiets; Bananen versendet es in alle Teile des Reiches. Münchens Einfluß erstreckt sich hauptsächlich auf Süddeutschland, Mittel- und Westdeutschland und auf Berlin. Köln beschränkt sich neben dem Umschlag nach Berlin, Hamburg, Bremen und Leipzig auf den Westen; desgleichen Frankfurt.

Ein nicht unbeträchtlicher Teil von Obst und Südfrüchten wird auch direkt, d. h. ohne Vermittlung der oben angeführten Umschlagsplätze, importiert. So wird in vielen Teilen des Westens unmittelbar aus dem Auslande, allerdings über ausländische Importhäfen (Rotterdam usw.) eingeführt. Frankreich und Spanien exportieren direkt via Kehl nach Baden, Württemberg, Bayern, Sachsen und Berlin, Italien via Apach-Perl (Elsaß-Lothringen) nach dem Süden und dem Nordwesten des Reiches und nach Berlin. Land Sachsen, Leipzig und Berlin beziehen z. T. direkt aus Italien unter Umgehung Münchens. Eine ganze Reihe von inländischen Großhändlern empfangen direkt aus Übersee ihre Ware.

Das Empfangsgebiet von Auslandsobst und Südfrüchten bildet das ganze Deutsche Reich. Hauptverbrauchszentren sind Berlin, das Ruhrgebiet und Land Sachsen. Als wichtigste Umschlagsplätze gelten für Übersee-Einfuhren: Hamburg, das fast 85% aller seewärtigen Importe aufnimmt, als nächstwichtiger Bremen, welches vor allem für den Bananenimport Bedeutung hat; für Überlandeinfuhr: München, Köln und Frankfurt.

Die Verteilung der Umsätze richtet sich nach verschiedenen Gesichtspunkten. Von folgenden Faktoren hängt die Gesamtverteilung der Umsätze ab: Ernteschwankungen, Einwohnerzahl, Konsumgewohnheiten, Preisniveau und Preisverhältnis zu den anderen Nahrungsmitteln [90]).

Die Versorgung der einzelnen großen Verbrauchszentren, insbesondere der großen Städte und Industriegebiete, erfolgt in erster Linie aus dem Verbrauchsgebiete selbst und aus den umliegenden Bezirken, falls diese über ein der Nachfrage mengenmäßig, qualitativ und zeitlich entsprechendes Angebot verfügen. Der Anteil anderer Versorgungsgebiete richtet sich [91]):

1. nach dem Teil der Nachfrage, welche die umliegenden Obstbaugebiete nicht befriedigen können;
2. nach der Preishöhe der Erzeugnisse aus ferner gelegenen Gegenden;
3. nach der Transportdauer, welche die zum großen Teile leicht verderbliche Ware aushalten kann;
4. nach dem Vorhandensein einer genügenden handels- und transporttechnischen Organisation.

[89]) Samuel, a. a. O., S. 205 ff.
[90]) Samuel, a. a. O., S. 386.
[91]) Samuel, a. a. O., S. 387 ff.

Durch die jährlichen Ernteschwankungen wird der Anteil der Versorgungsgebiete von Jahr zu Jahr geändert. Gleichmäßiger wirken sich dagegen die anderen Faktoren wie Zoll, Transportkosten und Transportdauer aus. Auch eine Handels- und Transportorganisation kann sich erst nach längerer Zeit herausbilden.

Die Großstädte und das Ruhrgebiet beziehen durchschnittlich 60—70% (Obst und Gemüse)[92]) aus den umliegenden, evtl. auch aus eigenen Gebieten. Demnach würde für den Fernabsatz nur ein Drittel des Umsatzes übrig bleiben. Der Fernversand erfolgt in erster Linie von solchen Überschußgebieten aus, welche auf Grund ihres Vorzuges in der Qualität, auch in der Zeit der Ernte (vor oder nach der Ernte der nahegelegenen Versorgungsgebiete) für den Absatz auf fernen Märkten geeignet sind. Große Bedeutung hat dieser für das obstreiche Südwestdeutschland, für die Provinz Sachsen und für Hannover.

Die Auslandsware wird zum großen Teile in den Großstädten und großstadtähnlichen Industriegebieten umgesetzt. Die Großstädte, deren Bevölkerung ihren Bedarf an Früchten auf dem Markt decken muß, haben erst die großen Umsatzeinheiten und damit die Rentabilität (worauf noch ausführlicher eingegangen wird) für den Obst- und Südfruchtgroßhandel ermöglicht.

4. Die Ausfuhr

Nur ganz kurz soll der Umschlag nach dem Auslande gestreift werden, dessen geringe Bedeutung sich aus den bereits angegebenen Exportzahlen ergibt. Die Ausfuhr besteht z. T. aus Reexport von Auslandsobst und Südfrüchten (vorwiegend nach den Nordstaaten Schweden, Norwegen und Dänemark), zum anderen aus inländischem Obst, das hauptsächlich aus dem Alten Lande (Kirschen und saure Zwetschen), Provinz Sachsen und Baden (Kirschen) stammt. Hauptabnehmer ist England. Der Versand von deutschem Obst erfolgt entweder direkt vom Erzeuger nach dem Auslande oder über die Umschlagsplätze Hamburg und Bremen. Die Wiederausfuhr findet vom Hamburger und Bremer Markt (in der Hauptsache Bananen) aus statt[93]).

5. Die Umsätze an Obst und Südfrüchten

a) Gesamtmengen und -werte

Nach folgender Tabelle wird der Eigenverbrauch mit 44% angenommen, der Absatz an die Obstverwertungsindustrie mit 16⅔%. Von der Gesamternte werden rund 40% in frischem Zustande abgesetzt, wovon wieder rund 27% auf den Vertrieb durch den Handel und nahezu 13% auf den Eigenabsatz der Erzeuger fallen.

Tabelle 16. Die Verwertung der deutschen Ernte[94])

Frucht	Gesamtertrag d. Ernte		hiervon an Kons.-Ind.		Selbstverbr. des Landes		Verbr. d. Stdt. ü. 5000 Einw.		Selbstverk. d. Landw.		Verkauf d. d. Hdl.	
	Mdz.	MRM.	Mdz.	MRM.	Mdz.	MRM.	Mdz.	MRM.	Mdz.	MRM.	Mdz.	MRM.
Obst	24	504	4	84	10	210	10	210	3,3	70	6,7	14

[92]) Samuel, a. a. O., S. 396.
[93]) Auskunft von Hamburger Exporteuren.
[94]) Kutzschenbach, a. a. O., Anlage I.

Samuel gibt folgende Umsatzzahlen an [95]):

Tabelle 17. Ernte und Verbrauch von Inlandsobst im Jahre 1927

Obstart	Baumzahl ertragf.	Baumertrag	Ernte		Verbleibt in der Landwirtschaft *)		
	Mill. St.	kg	1000 t	%	1000 t	%	% d. Ernte
sämtl.	133,0	—	1963	100,0	1058	100,0	53,9

	Versand **)			Schwund		Verbrauch	
	1000 t	%	% d. Ernte	%	t	%	t
	905	100,0	46,1	19,6	177 200	100,0	727 800

*) Einschl. der im ganzen unbedeutenden Exporte.
**) Nettoversand ohne Export.

Berücksichtigt man die in obiger Denkschrift angegebenen 15% für Verlust und Schwund sowie Tara, so ergibt sich mit 25% eine nahezu gleiche Menge, die dem Verbraucher zugeführt wird, wie bei Samuel mit 26,5%. Samuel nimmt bei seinen Untersuchungen über den Marktverbrauch einen Kreis von 20 Millionen Selbstversorgern und eine Bevölkerung von 42,5 Millionen an, die sich über den Markt versorgt. Bei einer Marktverbrauchsquote von 33,5 kg, die 5% unter der pro Kopf-Verbrauchsquote (35,2 kg) der Gesamtbevölkerung von 62,41 Millionen liegt, würde etwa die Hälfte der Inlandsernte umgesetzt werden. Die Zahl von 46% ergab sich aus der Berechnung der Absatzquotienten für die einzelnen Obstarten.

Einschließlich der Obst- und Südfruchtimporte wurden demnach 1927 im ganzen umgesetzt [96]):

	Mill. t	Je Kopf von 42,5 Mill. Einwohnern kg
Obst aus dem Inlande	0,728	17,1
Obst aus dem Auslande	0,343	8,1
Südfrüchte	0,354	8,3
Zusammen	1,425	33,5

Die gesamten Netto-Umsatzmengen machten somit rund zwei Drittel des Gesamtverbrauches (2,194 Mill. t) aus.

Tabelle 18. Inlands- und Auslandsanteile an der Marktversorgung von 1926 bis 1930 [97]).

Jahr	Obst insges. 1000 t	hiervon aus Inland %	Ausld. %	Obst und Südfr. zus. 1000 t	hiervon Obst Inland %	Ausland %	Südfrüchte %
1926	985	66,2	33,8	1310	49,8	25,4	24,8
1927	1072	67,9	32,1	1426	51,1	24,1	24,8
1928	1094	61,8	38,2	1516	44,6	27,6	27,8
1929	1191	67,8	32,2	1610	50,1	23,9	26,0
1930	1073	61,5	38,5	1608	41,0	25,7	33,3
1926/30	1083	65,1	34,9	1494	47,2	25,3	27,5

[95]) Samuel, a. a. O., S. 60.
[96]) Samuel, a. a. O., S. 13.
[97]) Samuel, a. a. O., S. 376.

Auslandsobst und Südfrüchte haben demnach mit 52,8% einen sehr bedeutenden Anteil an der Marktversorgung, der noch durch die verstärkten Südfruchtzufuhren im Jahre 1930 auf 59% gestiegen ist.

b) Der Absatzquotient der einzelnen Obstarten [98])

Der Absatz von Äpfeln und Birnen ist mit zwei Fünftel sehr gering. Ein Fünftel der Apfel- und Birnenernte ist nicht marktfähig, und ein großer Teil der Ernte wird selbst verzehrt. „Der Anbau von Kernobst ist in vielen Teilen des Reiches nicht marktorientiert."

Zwetschen und Kirschen: Der Absatzquotient beträgt 60 bis 65%. Der Anbau ist in einzelnen Gebieten konzentriert und marktorientiert. Der Selbstverbrauch ist geringer als bei Kernobst. Die Früchte entsprechen zum großen Teile den Anforderungen des Marktes, daher bleibt auch die Einfuhr niedrig.

Eine noch höhere Absatzquote kann man bei Aprikosen, Pfirsichen und Nüssen deshalb annehmen, weil deren Anbau noch stärker konzentriert und „noch mehr auf den Absatz eingestellt ist als derjenige von Zwetschen und Kirschen".

Der Beerenobstabsatz wird auf 50% der Ernte geschätzt. Infolge des Haus- und Schrebergartenanbaues ist der Eigenverbrauch ziemlich hoch.

An dem gesamten Obstabsatz haben die einzelnen Fruchtarten folgende Anteile [99]): Kernobst: 56,4%, Steinobst: 29,8% (einschl. Nüsse) und Beerenobst: 13,8%. Die Nettomengen spiegeln etwa dasselbe Verhältnis wider, da die Schwundsätze nur wenig voneinander abweichen.

6. Die zeitliche Folge der Marktumsätze

Die Absatzquoten der einzelnen Fruchtarten, wie auch die Gesamtumsätze der einzelnen Gruppen (Inlandsobst, Auslandsobst, Südfrüchte), weichen nicht nur in ihrer Gesamthöhe, sondern auch in ihrer zeitlichen Aufeinanderfolge stark voneinander ab. Diese Tatsache erkennt man aus den Tabellen 18 und 19.

Das Schema von Samuel (Seite 24 ff.) dürfte demnach keine Vollständigkeit beanspruchen, selbst dann nicht, wenn man die Mengen unter 10 000 dz unberücksichtigt läßt. Die größten Lücken zeigen sich in den Angeboten von Äpfeln, Aprikosen, Kirschen, Beerenobst und Apfelsinen.

Über die monatlichen Umsätze gibt nur die Einfuhrstatistik einen Aufschluß; sie vermittelt jedoch nur ein Teilbild. Die monatlichen Umsätze an Inlandsobst sind nicht statistisch erfaßt, weil hier wahrscheinlich doch unüberwindliche Widerstände entgegenstehen. Die Einfuhrumsätze, monatlich und jährlich, wurden bereits angegeben.

---

[98]) Samuel, a. a. O., S. 60 ff.
[99]) Samuel, a. a. O., S. 61.

Tabelle 19. Die Zeit der Auslandsangebote [100]).

Obstarten	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Febr.	März	April
Haseln. (Kerne)	X	X	X	X	X	O	O	O	O	O	X	X
Aepfel	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
Birnen, Quitten .	X	X	O	O	O	O	O	X	X	X	X	X
Pfirsiche	•	X	O	O	O	O	X	•	•	•	•	•
Pflaumen aller Art		X	O	O	O	O	X	•	•	•	•	•
Aprikosen und Mispeln	•	X	O	O	X	•	•	•				
Kirschen . . .												
Weichseln . . .	X	O	O	X	•							
Beerenobst . .	X	O	O	O	O	O	X	X	X	X	X	X
davon:												
Erdbeeren und Walderdbeeren .	X	X	X	X	•	•						
Himb., Johannisb. Stachelb. . . .		X	X	X	•	•						
Bromb., Heidelb., Preiselb. u. a. .	X	X	O	X	O	O	X	X	X	X	X	X
Bananen . . .	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
Zitronen . .	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
Apfels., Mand. .	O	O	O	X	X	O	O	O	O	O	O	O
Feigen	X	X	X	X	X	O	O	O	O	X	X	X
Trauben, frisch .	•	•	X	O	O	O	O	O	X	X	X	•
Ananas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Zeichenerklärung: • = 0—100 dz, X = 101—10000 dz, O = über 10000 dz.

Samuel gibt in seinem „Schema eines Obstjahres" einen wenn auch nur ganz ungefähren und nicht ziffernmäßigen Überblick über die monatlichen Gesamtumsätze an Inlands- und Auslandsware [101]):

Mai: Im ganzen geringe Umsätze an frischem Obst, erhebliche Umsätze an Konserven- und Trockenobst. Der Auslandsanteil ist beträchtlich.

Juni: Höhere Umsätze als im Mai. Das Inland ist stärker beteiligt. Wahrscheinliches Gleichgewicht zwischen Inlands- und Auslandsangebot.

Juli: Weiter gestiegene Umsätze. Das Inlandsangebot ist größer als das ausländische.

August: Höhere Umsätze als im Juli. Ungefähres Gleichgewicht zwischen Inlands- und Auslandsangebot.

September, Oktober, November: Größte Umsätze bei stärkster Beteiligung der Inlandsware (Äpfel und Birnen). Die Obsteinfuhr ist gleichfalls am höchsten (Höhepunkt Oktober). Schwankungen gemäß der Höhe der Inlandsernte.

Dezember: Niedrigere Gesamtumsätze. Bei guten Inlandsernten Gleichgewicht zwischen Inlands- und Auslandsware.

Januar, Februar: Absinkende Gesamtumsätze, zunehmende Marktbeherrschung durch Auslandsware.

März, April: Gesamtumsätze ähnlich wie in Januar-Februar. Neben Inlandskonserven ist fast ausschließlich Auslandsware am Markte."

---

[100]) Siehe Tabelle 43 im Anhang.
[101]) Samuel, a. a. O., S. 426.

Die Darstellung hat einen Markt vor Augen geführt, dessen volkswirtschaftlich bedeutende Umsätze in mengen- und wertmäßiger, qualitativer, zeitlicher und örtlicher Hinsicht enormen Schwankungen unterliegen. Der Umschlag stellt daher an die Personen, die ihn bewirken, höchste Anforderungen.

Der Absatz wird zum Teil von Erzeugern, zum Teil vom Handel durchgeführt. Der Umsatz durch den Handel vollzieht sich in verschiedenen Phasen: entweder

1. kauft der Händler beim Erzeuger ein und verkauft direkt an den Verbraucher, oder
2. er läßt sich von einem Händler beliefern und setzt direkt an den Konsumenten ab;
3. er bezieht direkt vom Erzeuger und liefert an den Handel;
4. Lieferant und Abnehmer des Händlers sind wieder Händler.

Den Handel zu 1 und 2 nennt man Kleinhandel, den zu 3 Großhandel. Der Großhandel kennzeichnet sich dadurch, daß er im großen an einen Händler absetzt. Der Händler zu 4 gehört ebenfalls zum Großhandel; er ist jedoch als abgeleiteter Großhandel anzusehen und wird als Zwischengroßhandel bezeichnet.

Die Organisation und Preisbildung des Obst- und Südfruchtgroßhandels zu untersuchen und herauszustellen, ist der Hauptzweck dieser Arbeit. Wenn bisher die deutsche Erzeugung, die Ein- und Ausfuhr, der Verbrauch und der sich daraus ergebende Marktverkehr ausführlich behandelt wurden, so nur deshalb, um die Grundlagen herauszuheben, auf denen sich die Organisation und Preisbildung des deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandels aufbauen.

Zweiter Teil

Die Organisation im deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel [102]

Bevor wir uns mit der heutigen Organisation befassen, soll ein kurzer Blick in die Geschichte das Entstehen des Fruchtgroßhandels vor Augen führen.

I. Die geschichtliche Entwicklung des deutschen Fruchtgroßhandels

1. Die Entwicklung des Früchtehandels im allgemeinen [103]

Im frühen Mittelalter diente die Produktion von Obst der Selbstversorgung. Auch den Bewohnern der Städte war es möglich, aus den innerhalb der Stadtmauern angelegten Obstgärten die für ihren eigenen Bedarf genügenden Obstbäume anzupflanzen. Erst gegen Ende des Mittelalters konnte sich die inzwischen stark vermehrte Stadtbevölkerung nicht mehr völlig aus der eigenen Erzeugung befriedigen. Der Zukauf fand auf den Wochenmärkten statt, wo das Obst von den dort erscheinenden Händlern nur nebenbei verkauft wurde. Das Überhandnehmen des Obst- und Gemüsehandels brachte schließlich die Einrichtung des „Krautmarktes" als eine besondere Abteilung des Wochenmarktes.

Die Verkäufer von Obst waren zu diesen Zeiten Bürger, welche nur gelegentlich als Anbieter erschienen, Händler und Gärtner. In dem „Allgemeinen Stadtbuch" von Augsburg, „das 1276 durch Rudolf von Habsburg bestätigt wurde", werden schon Obsthändler (Oppser) genannt. Allerdings ist dem damaligen Handel keine große Bedeutung zugekommen. Wie sich aus den Urkunden ergibt, haben diese Händler vielfach selbstgebautes Obst mit verkauft; diese Art von Händlern wurde später zur Unterscheidung von denjenigen, welche nur aufgekaufte Waren anboten, als „Halbhändler" bezeichnet.

Die Wochenmärkte unterlagen der strengsten Kontrolle seitens der Verwaltung. Besonderes Augenmerk wurde auf die Ausmerzung des Zwischenhandels gelegt. Da dieser nur als verteuernd angesehen wurde und die Bemühungen der Verwaltung um niedrige Preise erfolglos zu machen schien, verbot man den Vorkauf. Die Höker mußten jetzt am Hofe des Erzeugers

---

[102]) Der Obst- und Südfruchtgroßhandel wird künftig auch als Fruchtgroßhandel bezeichnet.

[103]) Schubring, W., Der Handel mit Obst und Gemüse, Düsseldorf 1933, S. 1 ff.

ihren Aufkauf vornehmen und durften nicht mehr den Bauern die zur Stadt gebrachte Ware vor den Toren der Stadt abkaufen. Noch bis in die Neuzeit hinein wurden Verordnungen gegen den Vorkauf erlassen, wie aus einer Marktordnung von Wiesbaden vom Jahre 1866 hervorgeht. Nach dieser Ordnung war es verboten, in die Stadt eingeführte Marktviktualien zur Marktzeit außerhalb des Marktes aufzubewahren oder zu verkaufen.

Durch die Gewerbeordnung des Norddeutschen Bundes von 1869 und die Reichsgewerbeordnung von 1871 wurde das Vorkaufsverbot aufgehoben und damit die Bahn für die Entwicklung eines berufsmäßigen Handels freigelegt. Der bisherige Marktbetrieb konnte bald nicht mehr den Ansprüchen der Käufer genügen, weil bei diesen das Verständnis für Hygiene wuchs, und sie damit Maßnahmen gegen die Qualitätsschäden forderten, welche auf den freien Wochenmärkten durch Witterungseinflüsse und Straßenstaub entstanden. Auch die Zunahme der Bevölkerung und des Verkehrs brachten große verkehrstechnische Schwierigkeiten, die nach Abhilfe drängten.

Die Errichtung von geschlossenen Markthallen in einigen Großstädten bedeutet einen Wendepunkt in der Entwicklung des Handels. Der Marktbetrieb wurde unter Beibehaltung der bisherigen Form des Wochenmarktes in diese Hallen verlegt. Während Frankreich schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts Markthallen erbaute, begann man in Deutschland damit erst in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts. Als älteste Halle von Deutschland ist die in Stuttgart (1864) anzusehen (Frankfurt a. M. 1879, Berlin 1886). In verschiedenen Großstädten entstanden Bezirksmarkthallen, worin die Wochenmärkte dann abgehalten wurden. Da die ersten Hallen gute Erfolge zeitigten, wurden in Berlin in kurzer Zeit 14 Markthallen erbaut, die sich aber bald als eine Fehlanlage herausstellten, da inzwischen der Absatz an den Konsumenten durch die Errichtung der Ladengeschäfte eine tiefgreifende Änderung erfahren mußte. Außerdem waren die offenen Wochenmärkte keineswegs verschwunden; sie nahmen vielmehr nach einem vorübergehenden Rückgang wieder zu.

Zur Zeit der ersten Einrichtungen von Ladengeschäften war die Nachfrage noch gering, und das Angebot unterlag infolge der transporttechnischen Mängel großen, unberechenbaren Schwankungen und mit der Beschränkung auf deutsches Obst zeitlicher Begrenzung. Daher benutzte man für den Ladenhandel mit Obst vorzugsweise die Kellerläden, d. h. die Läden mit den geringsten Mieten. Außerdem mußte man neben Gemüse, als dem ständigen Begleitartikel, noch allerhand Gebrauchsgegenstände wie Seife, Kolonialwaren mit verkaufen. Das ergab manchmal die sonderbarsten Zusammenstellungen, die sich auch bis heute noch erhalten haben. Die Zunahme des Verbrauchs und das Einsetzen der Einfuhr von ausländischem Obst und Südfrüchten besserten die Rentabilität des Ladengeschäfts. Daher konnte man jetzt teuere Läden mieten, und zwar solche zu ebener Erde. Auch in diesen Geschäften wurden die Gartenbauerzeugnisse neben anderen Waren, insbesondere Kolonialwaren und Delikatessen, geführt. Erst nach und nach entstanden Spezialgeschäfte für Obst und Gemüse. Vor dem Kriege waren solche Läden nur in vornehmen Stadtgegenden anzutreffen; heute findet man sie auch in Stadtteilen mit ausgesprochen minderbemittelter Bevölkerung, was wohl auf die allgemeine Zunahme des Verbrauchs von Obst und Südfrüchten zurückzuführen ist. In der neuesten Zeit gibt es

in den Großstädten eine Reihe von Spezialgeschäften für Obst und Südfrüchte, häufig in der Form des Filialgeschäfts aufgezogen.

Neben dem Ladenhandel bildete sich noch der Straßenhandel und Warenhaushandel mit Früchten heraus. Davon hat letzterer neuerdings wieder an Boden verloren; während dem Straßenhandel heute eine große Bedeutung beizumessen ist.

Mit der Verlegung des Handels in die geschlossenen Markthallen hatte man begonnen, zwischen Erzeuger und Händler einen klaren Trennungsstrich zu ziehen. Denn durch die neuen Verkaufszeiten, welche sich auf Vor- und Nachmittag erstreckten, die täglichen Märkte, die Lage der Halle inmitten der Stadt u. a. m. wurde es für den Händler immer schwerer, sich gleichzeitig der Erzeugung zu widmen. Die Folge davon war, daß viele von ihr absehen mußten. Andererseits blieben die Erzeuger der Umgebung noch am Verkaufe an den Verbraucher in den Markthallen beteiligt, jedoch mit rückläufiger Tendenz.

Diese durch die Errichtung von Markthallen herbeigeführte Trennung von Erzeuger und Händler war die letzte größere verwaltungsmäßig herbeigeführte Neugestaltung des Obsthandels. Seitdem beeinflußten nur die allgemeine Gesetzgebung und die Polizeiverordnungen die Entwicklung.

2. Entstehung und Entwicklung des Großhandels [104])

In den ersten Markthallen war der Großhandel bereits vertreten. Er entstand aus dem Wochenmarkthändler, und zwar dadurch, daß dieser Händler nicht an die Verbraucher, sondern wieder an Händler verkaufte. Nicht nur ehemalige Wochenmarkthändler, sondern auch Kaufleute aus anderen Berufen wandten sich dem Obstgroßhandel zu; ferner gliederte sich der schon aus dem Mittelalter bekannte, aber bisher noch wenig bedeutungsvolle Importhandel von Südfrüchten an.

Walter [105]) gibt an, daß die ersten Nachrichten über die Entstehung des Großhandels in Berlin aus dem Jahre 1863 stammen.

Im großen und ganzen kam im 19. Jahrhundert dem Großhandel noch wenig Bedeutung zu; es mußten erst die Voraussetzungen für eine Ausweitung seines Betätigungsfeldes geschaffen werden. In erster Linie waren es zwei Momente, die eine Umwälzung des Großhandels hervorriefen, nämlich die Bevölkerungsvermehrung und die Verbesserung der Transportmöglichkeiten. Die seit der Gründung des Reiches einsetzende Industrialisierung der deutschen Wirtschaft ballte die Menschen an den Produktionsstätten und in den Großstädten zusammen. Die Großstadtbevölkerung konnte ihren Bedarf an Obst nicht mehr aus der nächsten Umgebung decken. Es mußten entferntere Produktionsgebiete zur Versorgung herangezogen werden. Damit stiegen die Anforderungen an den Handel, dessen bisherige Organisation dafür nicht mehr genügte. Der Rahmen wurde gesprengt, und der Großhandel entfaltete sich über die Markthallen hinaus.

Die räumliche Trennung von Erzeugung und Verbrauch stellte den Handel vor neue Aufgaben. Da der viele Stunden entfernte Erzeuger, dessen

---

[104]) Schubring, W., a. a. O., S. 9 ff.

[105]) Walter, U., Die Entwicklungsgeschichte des Werderschen Wein- u. Obstbaues, Berlin 1932, S. 87.

Produkte zur Bedarfsdeckung noch herangezogen werden mußten, nicht mehr selbst zum Markt kommen konnte, mußten besondere Händler den Einkauf in den Erzeugungsgebieten übernehmen. Gleichzeitig haben dieselben Händler die aufgekaufte Ware unter Zusammenfassung der vielen kleinen Quanten in großen Sammelladungen versandt und im Verbauchsgebiete an den Kleinhändler verteilt.

Die durch die Bevölkerungsvermehrung bedingte Verbrauchssteigerung allein hätte dem Fruchtgroßhandel nicht zu seiner heutigen Bedeutung verholfen, wenn nicht auf dem Gebiete des Verkehrs umwälzende Neuerungen eingetreten wären. Hier interessiert weniger die technisch-organisatorische Seite dieser Verkehrsentwicklung als vielmehr das Moment, welches in der Transportbeschleunigung liegt. Die Verkürzung der Transportzeit hat für den Handel mit hochverderblicher Ware, wie es der Obst- und Südfrucht-handel ist, große Veränderungen zur Folge gehabt. Die verkürzte Transportdauer ermöglichte es jetzt, hochverderbliches Obst aus Hunderte von Kilometern entfernten Produktionsgebieten an den Verbrauchsort zu bringen. Durch die Einrichtung des Dampferbetriebes nahmen die Einfuhren aus Übersee und dem übrigen Europa von Jahr zu Jahr zu. Solange es als Transportmittel nur die kleinen Hamburger und Blankeneser Fruchtjager gab, die etwa 1000 bis 2000 Kisten Apfelsinen faßten und zuerst 30 bis 40 Tage, dann in den 40er Jahren noch 20 bis 30 Tage von den Mittelmeerländern bis nach Hamburg brauchten, „konnte von einer Bildung eines Südfruchtmarktes in Deutschland keine Rede sein“ [106]). Erst durch das Dampfschiff trat hier eine Wandlung ein. England führte zuerst die Südfrüchte auf Dampfern ein. Von 1866 bis 1870 bezog Deutschland fast ein Fünftel seiner Südfrüchte über die englischen Märkte London, Liverpool und Hull. Auch nachdem die 1871 gegründete Reederei Robert M. Slomann jr., Hamburg, eine Mittelmeerlinie eingerichtet hatte, erfolgte noch ein Drittel des gesamten Südfruchtimportes über England, da die deutschen Dampfer nur nach Sizilien verkehrten und Spanien nicht anliefen. Erst gegen 1886, als zwei Jahre vorher ein direkter Schiffahrtsdienst zwischen Hamburg und Spanien eingerichtet worden war, hörte die Einfuhr über England auf. Da Hamburg inzwischen durch die Eisenbahn mit dem Inlande verbunden wurde und nun über ein größeres Absatzgebiet verfügte, konnte (1884) die erste deutsche Südfruchtauktion veranstaltet werden. Englands Monopolstellung war gebrochen. Von 1899 an nahmen die Einfuhren riesig zu [107]).

Nach und nach sahen die Großhändler vom Absatz an den Verbraucher völlig ab, weil sie an die Kleinhändler günstiger verkaufen konnten. Dadurch entstand eine klare Scheidung zwischen Groß- und Kleinhandel. Innerhalb des Großhandels wurde die Arbeitsteilung fortgesetzt. Während früher die Großhändler mehrere Aufgaben erfüllten, vollzog sich mit der Steigerung der Umsätze eine Teilung der Funktionen, und zwar in die Tätigkeit des Sammelns und des Versendens einerseits, des Verteilens andererseits.

In der Nachkriegszeit erlebte der deutsche Fruchtgroßhandel einen neuen Aufschwung. Durch die eindringliche Propaganda war der Verbrauch von

[106]) u. [107]) Godenrath, E., Der Hamburger Apfelsinenhandel mit Spanien, Hamburg 1930, S. 20 ff.

Obst und Südfrüchten gewaltig gestiegen. Damit vergrößerte sich der Umfang des Handelsgeschäftes. Zahlreiche Neugründungen von Großhandelsunternehmungen erfolgten. So kam es, daß in den Markthallen der Platz für die Händler nicht mehr ausreichte. Man mußte teils im Freien, und zwar vor der Halle, oder auch in gemieteten Räumen der nächsten Umgebung das Geschäft ausüben. Diese Unzulänglichkeiten drängten zum Bau von Großmarkthallen, die zum Teil eigens für Großhändler errichtet wurden. In diesen Großmarkthallen, auch Zentralmarkthallen genannt, kauft der Kleinhändler beim Großhändler ein. In einer ganzen Reihe von Großstädten sind monumentale Bauten entstanden. Der vielleicht in Europa bedeutendste Bau ist die Großmarkthalle von Leipzig. Andere größere Hallen befinden sich in München, Frankfurt, Hamburg, Berlin, Breslau usw.

Der deutsche Fruchtgroßhandel hat sich etwa in drei Phasen entwickelt:

1. von der Entstehung des Großhandels an bis zum Beginn der technischen und wirtschaftlichen Umwälzung;
2. von da ab bis vor dem Kriege;
3. vom Kriegsende bis zur Gegenwart.

In der allerneuesten Zeit zeigen sich hie und da Ansätze, die eine Änderung in der Organisation andeuten. Inwieweit aber diese Momente (Standardisierung, Marktregelung) eine Umformung des Handels bewirken werden, läßt sich zur Zeit nicht übersehen.

II. Die Funktionen des deutschen Fruchtgroßhandels

Der Blick in die Geschichte hat bereits Aufgaben und Funktionen des Großhandels gestreift. Der Großhändler ist Mittler zwischen Erzeugung und Bedarf. Seine hauptsächlichste Aufgabe besteht darin, die räumlichen und zeitlichen Unterschiede, die sich durch die Trennung von Produzent und Konsument ergeben haben, auszugleichen. Daher muß der Großhandel mehrere Funktionen übernehmen. In erster Linie zwei, nämlich die des Einkaufens und des Verkaufens. Der Einkauf gestaltet sich bei Obst oft recht schwierig. Die zersplitterte Produktion macht ein Sammeln der kleinsten aufgekauften Mengen zu großen Posten notwendig. Bei dem Sortenwirrwarr des deutschen Obstes und der mangelhaften Anlieferung ist eine Sortierung und Verpackung seitens des Händlers unumgänglich. Den Transport führt der Händler oft selbst durch. Da die Waren nicht immer sofort abgesetzt werden können, muß sich der Händler u. U. zur Lagerung der hochverderblichen Früchte entschließen. Wie wir sehen, muß der Großhändler zur Durchführung seines Geschäftes eine Reihe von zusätzlichen Tätigkeiten ausüben, nämlich: Herrichten, Sortieren, Gradieren, Verpacken, Transportieren und Lagern[108]).

Im Anfang hat wohl der Großhändler alle die genannten Funktionen selbst übernehmen müssen, weil die noch sehr geringen Umsätze eine Teilung nicht gestatteten. Durch die neuere Entwicklung war eine Trennung nicht zu umgehen. Der im Verbrauchsgebiete befindliche Großhändler war vollauf mit dem Verkaufe beschäftigt, zumal durch die Einfuhr von Obst und Südfrüchten und die Errichtung der Großmarkthallen sich das Geschäft

[108]) Schubring, W., a. a. O., S. 40.

das ganze Jahr hindurch in täglicher Aufeinanderfolge abspielte. Ein anderer Großhändler mußte jetzt den Einkauf übernehmen. Auf diese Weise hat sich in dem Fruchtgroßhandel eine Teilung zwischen den Funktionen des Einkaufens und des Verkaufens vollzogen. Der Großhändler im Produktionsgebiete sammelt und versendet die Ware an den Großhändler der Verbrauchszentren, der die Verteilung durchführt. Diese Zerlegung der Handelstätigkeit hat im deutschen Fruchtgroßhandel nicht allenthalben stattgefunden; es gibt immer noch viele Großhändler, die sowohl den Aufkauf als auch die Verteilung an den Kleinhändler selbst vornehmen. Oft übernimmt der Großhändler lediglich für einen Teil der Ware das Sammeln und Verteilen, während er andere Partien nur aufkauft, um sie an den Verteilungsgroßhändler weiterzuleiten. In dem Verbrauchsgebiete gibt es ferner Händler, die ihre Ware erst von dem Großhändler dieses Gebietes beziehen und dann an den Kleinhändler absetzen.

Die Ausführungen über die Funktionen des Fruchtgroßhandels deuten bereits an, daß es nicht so ohne weiteres möglich ist, eine Einteilung der Großhändler zu treffen. Man muß schon die tatsächlichen Verhältnisse in ein Schema pressen, ihnen Zwang anlegen, wenn man überhaupt zu einer Gruppierung der verschiedenen Großhändlertypen gelangen will.

III. Die Großhändlertypen

1. Im allgemeinen

Auf Grund der genannten Funktionsteilung kommt man zu drei Haupttypen:

1. Der Großhändler, welcher das Sammeln und Versenden der Ware nach dem Verbrauchsgebiete übernimmt, als Sammel- und Versandgroßhändler bezeichnet;
2. der Großhändler, welcher die Ware im Verbrauchsgebiete verteilt, d. h. an den Kleinhandel absetzt, als Verteilungsgroßhändler;
3. der Großhändler als Mischtyp, nämlich als Aufkäufer und Verteiler.

Allerdings leidet auch diese Unterscheidung an Mängeln. Es kann nämlich der Großhändler für eine Fruchtart als Versandgroßhändler gelten, für eine andere als Verteilungsgroßhändler. Der reine Verteilungsgroßhändler wird dann zum Versandgroßhändler, wenn im Verbrauchsgebiete der Absatz stockt und die Ware weitergeleitet werden muß. Dieser Weiterversand kommt jedoch infolge der hohen Verderblichkeit der Früchte selten vor.

Jede andere Einteilung, wie z. B. nach Produktions-Konsumtionsgebiet oder nach der Herkunft der Früchte (Auslands- oder Inlandshandel), kann ebenfalls nicht vollständig den wirklichen Verhältnissen entsprechen, weil eben die einzelnen Großhändlertypen nur selten in reiner Form auftreten. So sind auch die hier aufgestellten Großhändlerarten in einem Schema zu sehen, das an das wirkliche Leben herangetragen werden mußte, um überhaupt eine gewisse Ordnung der verschiedenen Arten von Frucht-Großhändlern zu erreichen.

Der Sammel- und Versandgroßhändler umfaßt sowohl den Inlandshandel als auch den Handel im Auslandsverkehr. Vom zwischenstaatlichen Stand-

punkte aus müßte man den Importeur als den Verteiler im Verbrauchslande ansehen; vom nationalen Standpunkte aus ist jedoch der deutsche Importeur, mit Ausnahme der wenigen internationalen Filialgeschäfte, nur Sammler (z. B. an den Hamburger und Bremer Auktionsplätzen) und Sammel- und Versand-Großhändler an anderen Importplätzen [109]). Dasselbe gilt für den Export. Speziell in Hamburg reiht sich an die Importeure, als Auktionsfirmen, noch ein Großhändler, welcher den Versand der versteigerten Partien nach auswärts übernimmt.

Das Sammeln der Inlandware geschieht in mannigfacher Weise, und zwar erstens durch den Großhändler, zweitens durch Aufkäufer, drittens durch Genossenschaften. Im Falle 2 und 3 versendet der Großhändler nur die ihm angelieferte Ware. In manchen Gegenden besorgen die Genossenschaften den Versand auch selbst.

Der Verteilungsgroßhändler tritt uns hauptsächlich in dem Markthallengroßhändler der Großstädte und in dem Provinzgroßhändler gegenüber. Nicht immer verkauft er direkt an die Detaillisten; denn es schiebt sich zuweilen noch ein Zwischengroßhändler ein. Allgemein wird der Standort des Verteilungsgroßhandels von den verschiedenen Marktformen (vom Großmarkt bis zum Wochenmarkt) gebildet. Im Gegensatz zur Sammlung und zum Versand ist die Verteilung zum großen Teile örtlich zentralisiert; erst beim Kleinhandel beginnt wieder die Dezentralisation. Beim Großhändler des Verteilungsgebietes kommt die Ware in großen Einheiten, nämlich in Waggonladungen, Lastschleppzügen usw. an. Der Verkauf erfolgt dann in Verpackungseinheiten (Körben, Steigen, Käfigen usw.), die meistens nur in größeren Mengen abgesetzt werden.

Der Absatz vollzieht sich, selbst wenn man von dem dritten Typus absieht, nicht immer in der Folge: Erzeuger-Sammel- und Versandgroßhändler-Verteilungsgroßhändler-Kleinhändler-Verbraucher. Beim Import schiebt sich zwischen Erzeuger und Importeur der Exporteur. Folgende Abweichungen kommen vor:

1. Der Erzeuger setzt direkt a) an den Verteilungsgroßhändler, b) an den Kleinhändler, c) an den Verbraucher ab;
2. die Erzeugergenossenschaften treten als Großhändler auf und verkaufen a) an den Verteilungsgroßhandel, b) an den Kleinhandel, c) in der Eigenschaft als Kleinhändler an den Verbraucher;
3. der Versandgroßhandel liefert direkt an den Kleinhandel;
4. der Verteilungsgroßhandel verkauft erst noch an einen Zwischengroßhändler.

An dem Absatzprozeß sind außer den mit dem Aufkauf beauftragten Personen andere Hilfskräfte beteiligt. Damit sind nicht die Personen innerhalb des einzelnen Betriebes gemeint, sondern diejenigen, welche in der Absatzkette ein Glied bilden. In der Hauptsache kennt man zwei Arten: den Agenten und den Makler [110]). Der Kommissionär ist zwar auch eine Hilfsperson, gilt aber in der Praxis als selbständiger Händler und ist unter allen drei Typen zu finden.

[109]) Schubring, W., a. a. O., S. 16.
[110]) Auskunft von mehreren Firmen.

2. Die Großhändler im einzelnen

a) Der Sammel- und Versandgroßhändler

aa) Im Binnenhandel

α) Der Aufkäufer

Die Tätigkeit des Aufkäufers besteht darin, kleine Produktionsmengen aufzukaufen und zu einem großen Posten zu vereinigen. Die Art der deutschen Obstproduktion hat die Voraussetzungen und die Notwendigkeit zur Entstehung des Aufkaufhandels gegeben. Einmal ist die Erzeugung bis ins kleinste zersplittert, andererseits liegen die Obstbaubetriebe zum Teil weit vom Markte entfernt, so daß es den Obstbauern nicht möglich ist, ihre Ware selbst auf den Markt zu bringen. Diese Lage haben sich Handelspersonen zunutze gemacht, indem sie diesen Obstbauern ihre Produkte zu einem sehr niedrigen Preise abkauften. Häufig kam es bei dem ungünstigen Standorte seitens der Aufkäufer zu Preisdrückereien. Auch heute sind solche Fälle noch möglich. Es haben sich eine ganze Menge unsaubere Elemente von Aufkäufern aus der Kriegswirtschaft erhalten, die dem ehrlichen Aufkäufertum sehr geschadet haben. — Der Aufkäufer ist angesichts der verstreuten Obstbaubetriebe auch heute noch notwendig, und er hat bei ehrlichem Handel eine große volkswirtschaftliche Bedeutung; denn er bringt wertvolles deutsches Obst, das sonst verfaulen müßte, zur Verwertung. Ferner erspart er dem Bauer den zeitraubenden und kostspieligen Weg zum Markte, der dem Erzeuger nicht selten Mißerfolge brachte. Gegenwärtig spielt der Aufkaufhandel im Rheinland und in Baden sowie auch im Bayerischen Wald noch eine größere Rolle [111]).

Der Aufkäufer tritt in verschiedene Beziehungen zum Versandgroßhändler. Er kann von ihm beauftragt sein, die Ware zu sammeln, oder er führt nur die Verhandlungen für den Großhändler, durch den dann der Abschluß und die Abrechnung erfolgen. In beiden Fällen wäre der Aufkäufer nur eine Hilfsperson des Versandgroßhändlers. Schließlich gibt es auch Aufkäufer, die im eigenen Namen und für eigene Rechnung den Aufkauf vornehmen und die gesammelten Posten an den Versandgroßhändler weiterleiten. Nicht selten verkauft dieser Aufkäufer auch direkt an den Großhändler des Verteilungsgebietes. In solchem Falle wäre er Sammel- und Versandhändler zugleich. Ferner eignet sich der Aufkäufer zuweilen die Funktion des Verteilungsgroßhändlers und des Kleinhändlers an. Da der Aufkaufhandel zeitlich begrenzt ist, verbindet sich mit ihm meistens noch ein Handel mit anderen Waren.

In den letzten Jahren hat der Aufkäufer bereits einen Teil seines Feldes den Erzeugergenossenschaften frei machen müssen, die selbst die Sammlung des Obstes besorgen.

β) Die Erzeugergenossenschaften als Großhändler

Teils sind diese Genossenschaften als reine Obsterzeugergenossenschaften, teils als Obst- und Gemüse-Erzeugergenossenschaften aufgebaut. Der Zweck dieser Vereinigungen ist nicht immer der gleiche. Entweder dienen sie nur der Zusammenfassung der kleinen Erntemengen ihrer Mitglieder, oder sie übernehmen dazu noch den Absatz mit dem Ziele, den Händler auszuschalten,

[111]) Auskunft von mehreren Obstbau-Inspektoren.

sei es der Versand-, der Verteilungsgroßhändler oder der Kleinhändler. Einige Obstverwertungsgenossenschaften verarbeiten das von den Mitgliedern angelieferte Obst. Die Geschäftsgrundsätze dieser Organisationen sind sehr verschieden.

Die Zahl der Obst- und Gemüseverwertungsgenossenschaften betrug 1927: 184, 1928: 184, 1929: 222, 1930: 278, 1931: 306[112]). Bis jetzt dürfte sich die letzte Zahl nicht sehr verändert haben. Nur in wenigen Teilen des Reiches gibt es keine Obtsgenossenschaften. In dem obstreichen Südwestdeutschland und dem konsumnahen westdeutschen Obstbaugebiete konnten diese bisher ihre größte Bedeutung erlangen, während sie in den meisten anderen Gegenden Deutschlands noch im Anfange ihrer Entwicklung stehen. Ohne alle zu nennen, seien einige der bedeutendsten aufgeführt: Obstabsatzgenossenschaften Finthen, Fischenich, Roisdorf, Freinsheim, Moers, Ingelheim u. a.

Diese Erzeugervereinigungen bilden die Erzeugergroßmärkte, auf denen freihändig, kommissionsweise und im Wege der Versteigerung an Großhändler, Kleinhändler und Konsumenten abgesetzt wird. Die genossenschaftliche Versteigerung ist nach holländischem Muster (Veiling) aufgezogen (worauf später noch näher eingegangen wird). 1931 bestanden in Westdeutschland bereits 31 Erzeugergroßmärkte mit Veilingversteigerungen[113]). Auch in Südwestdeutschland gibt es deren eine ganze Reihe. Von 8 hessischen obstbautreibenden Gemeinden hatten 1930 nicht weniger als 7 Absatzgenossenschaften. Davon besitzen 6 eigene Markthallen mit Veilingversteigerung[114]).

Der Versteigerungsgroßmarkt des Kreises Moers, „Fruchthof Moers", gilt als Musterbetrieb hinsichtlich seiner Organisation und Wirtschaftlichkeit. Er wurde im Juli 1927 als kommunaler Freimarkt errichtet[115]). Er liegt an einem Orte, der sich durch seine verkehrsgeographisch besonders günstige Lage zu einem bedeutenden Obstbaugebiete und zu einem der größten Verbrauchszentren Deutschlands (dem rheinisch-westfälischen Industriebezirk) auszeichnet. Auf dem Fruchthof Moers wurde sofort mit der Versteigerung nach holländischem Muster begonnen. In kurzer Zeit nahm der Fruchthof auf Grund seines günstigen Standortes eine bedeutende Stellung ein. Eine ganze Reihe von Vereinigungen und Genossenschaften am Niederrhein (Kreis Rees, Cleve, Geldern, Kempen, Gravenbroich) sowie zahlreiche Obstgenossenschaften an Rhein, Mosel und Neckar haben sich als Anlieferer der Großmarkt-Veiling des Fruchthofes Moers angeschlossen. Auf diese Weise können diese 21 Genossenschaften ihre Waren mit besseren Erlösen absetzen, als wenn jede einzelne von ihnen einen Marktbetrieb aufziehen würde.

Der Fruchthof hat auf die Sortierung und Verpackung des Obstes bei landwirtschaftlichen Kreisen erzieherisch eingewirkt. Als Absatzeinrichtung für die Landwirtschaft hat er sich glänzend bewährt.

---

[112]) Sering, M., Die deutsche Landwirtschaft unter volks- u. weltwirtschaftl. Gesichtspunkten, in: Berichte über Landwirtschaft, 50. Sonderheft, S. 629 ff.

[113]) Sering, M., a. a. O., S. 629 ff.

[114]) Hamann, Der Kampf des Obst-, Gemüse- u. Gartenbaues um den deutschen Markt, Darmstadt 1930, S. 1.

[115]) Auszug aus dem Verwaltungsbericht des Kreises Moers 1928/29, Sonderdruck Landwirtschaft, S. 94.

Wohl gibt es auch in anderen Gegenden Produzentenversteigerungsmärkte, die bisher existenzfähig waren. Die Mehrzahl hat sich aber nur mit Unterstützung halten können; viele sind eingegangen, andere wurden neu errichtet. Über das Schicksal einiger Obstabsatzgenossenschaften, die durchaus nicht die einzigen sind, berichtet Kutzschenbach[116]):

„1. Ein hessischer Obst- und Gemüsebauverein hat im Jahre 1928 100 000 RM. Reichshilfe erhalten, um den Absatz deutscher Produkte in der Mainzer Gegend zu fördern. Hiervon sind nachweislich zunächst 60 000 RM. zur Deckung von alten Schulden verwendet worden, der Rest ebenfalls zur Deckung des nächstjährigen Verkaufsdefizits. Inzwischen entstanden bei dieser Absatzgenossenschaft weitere Schulden von 20—30 000 RM.

2. Eine rheinhessische Obst- und Gemüseverwertungsgenossenschaft mußte 1930 Konkurs anmelden, nachdem die doppelte Summe des Anlagekapitals, etwa 40 000 RM., verloren war.

3. Eine in F. im Rheinland 1930 eingerichtete Obst- und Gemüse-Versteigerungsgenossenschaft hat in einem Jahre 80 000 RM. Unkosten gehabt.

4. Die Einrichtung einer Obstzentrale in Württemberg hat 400 000 RM. gekostet, wovon 200 000 RM. vom Kreis und der Gemeinde als Kredit gegeben wurden. Sie ging 1931 mit annähernd 500 000 RM. in Konkurs."

Bei einigen Genossenschaften wurden die schlechten Geschäftsergebnisse durch den Rückgang der Mitgliederzahl verursacht. Die hohen Verwaltungskosten des Genossenschaftsapparates und die unproduktive Wirtschaftsweise schreckten die Genossen ab. Die Zwangsanlieferungen, welche zur Aufrechterhaltung des Betriebes angeordnet wurden, erzielten meistens nicht so hohe Preise wie im freien Marktverkehr.

Das weist auf die Problematik der Obstabsatzgenossenschaften hin. Soweit die Erzeugervereinigungen als Verkaufsgenossenschaften aufgezogen sind, leiden sie darunter, daß das Geschäft in mehreren Monaten des Jahres, in denen keine einheimische Ware vorhanden ist, stillstehen muß, wobei die fixen Kosten weiterlaufen. Der Absatzapparat kann andererseits nicht so klein gehalten werden, daß die restlose Verwertung der Ernte in Frage gestellt wird.

Erst recht gilt dies für Genossenschaften, die ihre Erzeugnisse im Wege der Veilingversteigerung absetzen. Die enormen Unkosten des Versteigerungsapparates erfordern zu ihrer Deckung eine möglichst gleichmäßige und über das ganze Jahr verteilte Anlieferung. Ein kaufkräftiger Händlerstand kann zur Auktion nur durch regelmäßige Versteigerungen herangezogen werden. Die Umsätze müssen aber auch groß genug sein, um den Absatz rentabel zu gestalten. Es sind deshalb nur solche Veilinge existenzfähig, welche sowohl zum Anbaugebiete als auch zum Verbrauchsgebiete eine denkbar günstige Verkehrslage haben, wie z. B. der Fruchthof Moers.

Um die an heimischem Obst leere Zeit zu überbrücken und das Verhältnis von Unkosten und Umsatz zu verbessern, sind in den letzten Jahren deutsche Genossenschaften dazu übergegangen, ausländisches Obst und Südfrüchte zu verkaufen, wie aus nachstehenden Beispielen hervorgeht. In dem Jahresberichte des Reichsverbandes deutscher Fruchtgroßhändler E. V., Sitz

[116]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 191.

Berlin, für 1932 heißt es [117]): „Deutsche Absatzgenossenschaften gingen, wie wir wiederholt feststellen konnten, zum Bezuge ausländischer Äpfel über, so insbesondere die Mostäpfel handelnden deutschen Erzeugerorganisationen, beispielsweise in Hamburg. Auch die Bayerische Warenvermittlung in Bamberg teilte uns gelegentlich mit, daß sie in diesem Jahre ausländische Äpfel bezogen habe." Kutzschenbach gibt folgende Fälle an [118]):

„1. Eine von Gärtnereien und Hausfrauenverbänden gegründete Obst- und Gemüsezentrale G. m. b. H. in Ostpreußen hat nachweislich mit Bananen, Apfelsinen und Zitronen gehandelt, obwohl sie mit staatlichen Zuschüssen aus dem Hilfsprogramm zur Förderung des Absatzes deutscher Erzeugnisse arbeitet.

2. Eine landwirtschaftliche Zentralgenossenschaft in Württemberg hat durch eigene Aufkäufer im Auslande erhebliche Mengen Äpfel angeschafft und vertrieben.

3. Eine süddeutsche Obstgenossenschaft hat Schweizer Obst mit der Begründung verkauft, daß die eigenen Genossen nicht genügende Mengen Obst liefern, welche zur Befriedigung der Nachfrage einerseits und zur Deckung der Handelsunkosten andererseits ausreichen."

Es ist als eine starke Verfehlung zu bezeichnen, wenn Genossenschaften, die für den Absatz deutscher Erzeugnisse errichtet vom Staate finanziert wurden und offensichtlich gegen die Auslandsfrüchte ankämpften, selbst ausländisches Obst und Südfrüchte einführten und verkauften.

Die zahlreichen Ansätze der Genossenschaften zu eigenem Verkauf der von Mitgliedern angelieferten Erzeugnisse sind vielfach von großen Mißerfolgen begleitet gewesen und daher in den Anfängen stecken geblieben. Die Obstabsatzgenossenschaften haben nur mit geringem Erfolge versucht, den Händler, insbesondere den Großhändler, auszuschalten. Im deutschen Fruchtgroßhandel spielen die Obstabsatzgenossenschaften, mit Ausnahme weniger Märkte, eine unbedeutende Rolle.

Die Erzeugergenossenschaften dürfen ihre Aufgabe nicht in der Ausschaltung des Handels erblicken, sondern im Kampfe für einen rationalen Anbau (Durchführung der Standardisierungsvorschriften) und in dem Sammeln, Sortieren und Verpacken der Ware. Dann wird sich ein besserer Absatz bei höheren Preisen von selbst ergeben.

Soweit die Genossenschaften nicht an den Kleinhandel oder den Verbraucher verkaufen, bilden sie für den Versandgroßhändler wertvolle Stützen.

γ) Der Versandgroßhändler

Dieser ist in erster Linie in solchen Gebieten anzutreffen, die einerseits Überschüsse an Obst aufweisen, andererseits von den Verbrauchsgebieten weit entfernt liegen. Wie bereits erwähnt wurde, ist es dem Erzeuger marktferner Gegenden nicht mehr möglich, sein Obst am Markte selbst zu verkaufen. Auf der anderen Seite läßt sich der Großhändler des Verbrauchsgebiets häufig vom Versandgroßhändler beliefern, weil er zu einem Eigeneinkauf einen Aufkäuferstab unterhalten oder das Gebiet selbst bereisen müßte.

---

[117]) Jahresbericht des Reichsverbandes deutscher Fruchtgroßhändler e. V. für das Geschäftsjahr 1932, S. 6 ff.

[118]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 190.

Der Versandgroßhändler, auch Ausgleichshändler genannt, ist mit der Entwicklung des Eisenbahnverkehrs entstanden und zu einem wichtigen Gliede der Handelskette geworden. Durch die gegenwärtige expansive Ausdehnung des Autoverkehrs scheint er einen Teil seiner Bedeutung eingebüßt zu haben, denn jetzt fahren die Großhändler der Verbrauchszentren schon mit eigenen Lastkraftwagen zum Einkauf in weit entfernte Produktionsgebiete. Damit wird aus der früheren Teilung der Funktionen wieder eine Vereinigung.

Soweit der Versandgroßhändler nicht einen Aufkäufer beauftragt, kauft er selbst an den Verkaufsstellen der selbständigen Aufkäufer oder beim Erzeuger freihändig oder auf dem Wege der Versteigerung ein.

Da der Obstversand den Großhändler nicht das ganze Jahr hindurch beschäftigt, betreibt er in der Regel noch Handel mit anderen Waren.

Der Versand spielt sich durchaus nicht immer in der gleichen Reihenfolge ab: Sammel-Versandgroßhändler-Verteilungsgroßhändler-Kleinhändler-Konsument. Vielmehr schieben sich zuweilen mehrere Händler ein. Oft empfängt ein Großhändler die Ware vom Versandgroßhändler und versendet sie seinerseits wieder an Großhändler, wie es z. B. an dem Umschlagplatz Leipzig der Fall ist. Wir müssen daher Versandgroßhändler verschiedenen Grades unterscheiden.

bb) Sammel- und Versandgroßhändler in der Ein- und Ausfuhr

α) Der Importeur

Es ist die vornehmliche Aufgabe des Importeurs, die Auslandswaren heranzubringen und zu sammeln, um sie dann entweder selbst oder durch besondere Versandgroßhändler an die inländischen Verbraucherplätze weiterzuleiten. Der Weg der Beschaffung ist nicht immer derselbe. Die Lieferanten der Vereinigten Staaten von Nordamerika sind zum Teil Produzentengenossenschaften, ferner Packer, die die Ware bei Erzeugern aufkaufen und selbst exportieren, schließlich Großhändler als reine Exporteure, die die Früchte von Packern oder Genossenschaften sowie Produzenten erhalten [119]).

In Spanien pflegen die sogen. Packer, als die Inhaber der großen Fruchtmagazine, die Früchte beim Erzeuger aufzukaufen. „Sie machen die Ware versandfertig" und verkaufen sie entweder an Vertreter ausländischer Importhäuser oder an die sogen. Ablader, welche die Früchte an die großen europäischen Importhäuser direkt exportieren. „Letzterer Fall ist der häufigste." Außerdem wird der Export von Südfruchtgenossenschaften, die sowohl Packer als auch Ablader sein können, vorgenommen [120]).

Der Agrumenexport Italiens vollzieht sich in folgender Form: Der Erzeuger liefert die noch nicht sortierten Früchte an die Magazinhalter. Diese senden sie an die Exporteure, welche die Ware in ihren Packhäusern verpacken und an den ausländischen Großhandel fest oder kommissionsweise absetzen. In Sizilien haben sich außerdem andere Arten des Exportes herausgebildet. Die Lagerfirma kauft die ungleichen Produkte vom Erzeuger und packt und verkauft für Rechnung der Produzenten, oder der Exporteur kauft direkt beim Produzenten auf und verpackt selbst [121]).

[119]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 61 ff.
[120]) u. [121]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 64 ff.; Arlandis, a. a. O., S. 120.

Von Holland führen in der Hauptsache Großhändler aus, die auf den Veilingen ihre Ware erwerben. In Frankreich, wo die Erzeugungs- und Absatzverhältnisse am wenigsten einheitlich geregelt sind, exportiert entweder der Produzent direkt oder der Händler, welcher von diesem die Ware erwirbt [122]).

Häufig unterhalten die ausländischen Exporthäuser an den deutschen Importplätzen Agenten, deren Aufgabe es ist, den Absatz bei den deutschen Einfuhrhändlern zu vermitteln oder auch den Abschluß herbeizuführen [123]). Umgekehrt senden deutsche Importeure ihre Vertreter zum Einkauf ins Ausland. Die Beschaffung, die fest oder kommissionsweise geschieht, vollzieht sich in den mannigfachsten Formen. Ebenso verschieden gestaltet sich der Absatz durch den Importeur.

Wir können drei Haupttypen von Einfuhrplätzen unterscheiden: 1. Einfuhrhafenplätze, 2. Einfuhrgrenzplätze für Überlandeinfuhren, 3. Einfuhrorte im Inneren des Reiches. Für die Einfuhr von Obst und Südfrüchten kommen hauptsächlich zwei deutsche Häfen in Frage: Hamburg und Bremen, deren Umschlagverkehr bereits geschildert wurde. In Hamburg, als dem wichtigeren und dem größten Fruchteinfuhrplatz Deutschlands überhaupt, vollzieht sich der Absatz vorwiegend über die Auktionen, deren Wesen später behandelt wird. Zu den Auktionen sind nur Hamburger Händler als Käufer zugelassen, die gleichzeitig den Versand nach auswärts übernehmen. In der Hauptsache nehmen den Hamburger Südfruchtimport zwölf große Firmen vor, welche den größten Teil ihrer Ware verauktionieren [124]). „Sechs von diesen Firmen sind in dem Verein ‚Hamburger Fruchthof-Auktionatoren' zusammengeschlossen", nämlich: Astheimer & Sohn, G. Bey, Internationale Fruchtimportgesellschaft, John Letten & Söhne, August Stier und Thimm & Gerstenkorn. Auf sie entfallen 80,5% des gesamten Südfruchtimportes. „Die anderen sechs Firmen bilden die ‚Vereinigung Hamburger Frucht- und Gemüse-Auktionatoren': Heinrich Hey, Jacob Hey & Söhne, Wilhelm Köpke, D. Lehmann Söhne, J. Minners & Sohn, Willem van der Schalk." Ihr Import macht 4,5% aus. An dem Rest von 15% beteiligen sich unorganisierte Importhändler. Als Importeur tritt ferner der Reichsbund der deutschen Verbrauchergenossenschaften auf, der von Exporteuren bezieht und auch selbst bei den ausländischen Produzenten aufkauft [125]). Allerdings wird sich der genossenschaftliche Import mehr auf haltbare Ware erstrecken, weil nur der schneller und besser arbeitende Handelsbetrieb des Importeurs die großen Gefahren und Risiken des Importes von hochverderblichen Früchten meistern kann. Noch einmal sei hier die Afrikanische Frucht Compagnie AG hervorgehoben, die die deutschen Kamerun-Bananen aus eigenem Plantagenbesitz und auf eigenen Schiffen einführt. Der Weitervertrieb erfolgt durch eigene Verkaufsabteilungen. Ein bedeutendes Handelsunternehmen ist ferner die Firma Olff, Köpke & Co. GmbH, Hamburg, deren Vorgängerin die „Westindia Bananen Vertrieb GmbH" gewesen ist [126]). Diese Firma hat den Umfang ihres Geschäftes (44 Niederlassungen in Deutschland) in erster

[122]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 64 ff.; Arlandis, a. a. O., S. 120.
[123]) Auskunft von mehreren Firmen.
[124]) Godenrath, E., a. a. O., S. 10 u. 24; Arlandis, a. a. O., S. 156.
[125]) Auskunft vom Reichsbund der deutschen Verbrauchergenossenschaften.
[126]) Auskunft von mehreren Großhändlern.

Linie dem Vertrieb von Bananen des amerikanischen Trustes United Fruit Company zu verdanken. Sie ist trotzdem keine Tochtergesellschaft dieses Trustes, sondern ein rein deutsches Unternehmen. Ihr Absatz erstreckt sich auf Mittel- und Ostdeutschland, während die andere Vertriebsgesellschaft des amerikanischen Trustes, nämlich die „Jamaika Deutsche Handelsgesellschaft mbH", Sitz Bremen, den Westen und den Süden Deutschlands beliefert. Diese Firmen geben ihre Bananen bereits am Kai an die Großhändler weiter.

Der Bremer Einfuhrhandel hat wesentlich geringere Bedeutung als der Hamburger. Nur im Bananenimport, der von der genannten Firma ausgeführt wird, nimmt er Hamburg gegenüber eine überragende Stellung ein [127]). Die Bananen werden freihändig verkauft, der übrige Fruchtimport auf dem Wege der Auktion. Es gibt in Bremen nur eine bedeutende Auktionsfirma: die Fruchthandelsgesellschaft Scipio & Fischer. Dieses Unternehmen betreibt die Auktionen nach Hamburger und holländischem Muster (Veiling). Die Käufer sind Händler aus der näheren und weiteren Umgebung Bremens. Nach Angabe der letztgenannten Firma dürften schätzungsweise 60 bis 70% der Gesamteinfuhr durch die Auktion abgesetzt werden; der Rest wird direkt ins Inland, entweder als Festkauf binnenländischer Grossisten oder als Kommissionsverkauf ausländischer Exporteure, weiterversendet.

Der Absatz des Münchener Überlandimportes hat andere Wege eingeschlagen [128]). Auktionen finden hier nicht statt. Der Verkauf erfolgt freihändig. Teils liefern die Importeure direkt an die Großhändler des Verbrauchsgebietes, teils nehmen in München ansässige Großhändler den Weiterversand vor. München hat seine Bedeutung dem Reexpeditionsverkehr zu verdanken. Das Wesen des Verkehrs liegt darin, daß die Ware durch Anwendung des Reexpeditionstarifes zu denselben Frachtkosten vom Importeur nach München geleitet, dort ausgeladen, besichtigt und weiterversendet werden kann (z. B. nach Leipzig), als wenn sie in Italien oder in Kufstein unmittelbar nach der endgültigen Bestimmungsstation (Leipzig) aufgegeben worden wäre. Die Ermäßigung für den Transport über München ist nicht unerheblich; sie beruht auf der Auswirkung des Zonentarifes und auf der künstlichen tarifarischen Beseitigung des Umweges. Der Umschlagverkehr wäre in München ohne die Reexpeditionsmöglichkeit nicht denkbar. Er verursacht ziemlich hohe Kosten. Oft liegt der Gewinn des Importhandels in der Spanne zwischen dem normalen und dem Reexpeditionstarif. Der große Vorteil des Reexpeditionsverkehrs besteht nicht zuletzt darin, daß auf diese Weise der Verderb ganz beträchtlich gemindert wird, weil diejenigen Früchte, die einen weiteren Transport nicht aushalten, in München zum Verkaufe gelangen.

Ein bedeutendes Unternehmen stellt die Firma „Continentale Fruchtimportgesellschaft mbH", Sitz München, dar. Die einzelnen Verkaufsstellen dieser Gesellschaft, die sowohl im Inland als auch im Ausland errichtet wurden, erscheinen unter den verschiedensten Namen und sind an sich selbständige Betriebe [129]).

[127]) Auskunft von mehreren Großhändlern.
[128]) Auskunft von der Markthallendirektion München.
[129]) Auskunft von der Firma „Continentale Fruchtimportgesellschaft mbH."

Der Importplatz Frankfurt weist ähnliche Verhältnisse auf wie der Münchener: freihändiger Verkauf der importierten Mengen und Reexpeditionsverkehr. Allerdings reicht die Bedeutung des Frankfurter Importhandels nicht an die Münchens heran. — Köln schließt sich dem Charakter der anderen Überlandimportplätze an; allerdings besitzt es keinen Reexpeditionsverkehr.

Früchte werden, wie erwähnt, zu einem gewissen Teile auch von binnenländischen Großhändlern direkt eingeführt. Große Quantitäten bilden hierfür die Voraussetzung, weil sich sonst der direkte Bezug nicht lohnt. Es kommen deshalb nur größere Umschlag- oder Verbrauchsplätze, wie Leipzig, Berlin und andere, für die direkte Einfuhr in Frage.

Während an allen anderen Importplätzen der Importeur meistens selbst den Versand vornimmt, hat sich in Hamburg eine scharfe Trennung der Funktionen vollzogen. Importeur und Versandgroßhändler teilen sich in das Sammeln und Versenden der Ware.

β) Der Hamburger Versandgroßhändler

Wie erwähnt, bringt der Hamburger Importeur seine Ware größtenteils auf der Auktion zum Verkauf, wo der in Hamburg ansässige Großhandel die Auktionspartien ersteht und sie teils auf dem Hamburger Markte absetzt, teils nach auswärts versendet. Der Versand an auswärtige Händler hat insofern einen großen Umfang angenommen, als nur in Hamburg ansässige Firmen auf der Auktion einkaufen dürfen. Der Versandgroßhändler verkauft zum Teil für eigene Rechnung, anderenteils ist er Einkaufskommissionär der nicht zugelassenen Händler, tritt aber in diesem Falle den Auktionsfirmen als Festkäufer gegenüber. Für die Einkaufskommission erhält er vom auswärtigen Auftraggeber 5% Provision, muß aber seinerseits 1,5% Auktionsgeld zahlen[130]). Der Einkaufskommissionär besichtigt die Ware, nimmt deren Markung vor, besorgt die Verzollung und den Versand. Die Verladung erfolgt ab Kai frei. Der auswärtige Großhändler erspart sich durch die Vermittlung des Kommissionärs viel Mühe und Kosten. Soweit der Versandgroßhändler als Eigenhändler tätig ist, verkauft er entweder auf feste Rechnung oder im Wege der Kommission.

Zuweilen kommt eine Vermischung der eigentlichen Versandtätigkeit mit der des Importeurs vor. Einzelne Versandfirmen importieren direkt auf eigene Rechnung und umgehen dadurch die Auktion.

Der Absatz der Auslandsware vollzieht sich wie der der Inlandsware in mehreren Stufen. Zwischen Importeur und den Verteilungsgroßhändler schalten sich mehrere Glieder ein. Da die Entfernung zwischen Einfuhrhafen und Verteilungsgebiet meist sehr groß ist, empfängt der Großhändler des Verbrauchsgebietes die importierte Ware häufig erst aus zweiter oder dritter Hand.

γ) Der Ausfuhrhändler

Die Importeure besorgen häufig den Export des deutschen Obstes und den Reexport. Allerdings spielt die Ausfuhr, wie bekannt, nur eine unbedeutende Rolle. Deshalb gibt es auch keine Spezialausfuhrhändler für Obst und Südfrüchte. Der Reexport nimmt lediglich in Hamburg und Bremen

[130]) Godenrath, a. a. O., S. 12.

größeren Umfang an, von wo aus die Nordstaaten mit Südfrüchten versorgt werden. Nach England wird ab und zu exportiert, und zwar dann, wenn die Zufuhr nach Deutschland sehr groß und die Preise dementsprechend niedrig sind. Heimisches Obst wird teilweise direkt ausgeführt, zum Teil aber auch an Bremer oder Hamburger Großhändler verkauft, die die Ausfuhr übernehmen. Die Abnehmer im Auslande sind Großhändler, die wieder an Detaillisten verkaufen [131]).

b) Der Verteilungsgroßhändler

Man findet ihn hauptsächlich in den großen Verbrauchszentren. In den Großstädten tritt er vorwiegend als Markthallengroßhändler auf. Den anderen Typus der Verteilung bildet der Großhändler der Provinz, der sogenannte „Provinzgrossist". Eine Ausnahmeerscheinung stellt der Zwischengroßhändler dar, welcher sich zwischen Markthallengroßhändler und Kleinhändler einschiebt. Auch der Verteilungsgroßhändler tritt nicht immer in reiner Form auf. Der Markthallengroßhändler ist z. B. oft Aufkäufer, Verteilungs-Großhändler, Versand-Großhändler und Kleinhändler in einer Person. Bei dem Provinzgrossisten liegen die Verhältnisse ähnlich, nur spielt bei ihm der Kleinhandel eine größere Rolle.

aa) Der Verteilungsgroßhändler der Großstadt, insbesondere der Markthallengroßhändler

Die Standorte der Markthallengroßhändler sind aus nachstehender Tabelle zu ersehen. Es gibt demnach sechzehn Hallen für den Klein- und Großhandel und fünfzehn ausschließlich für den Großhandel. Die bedeutendsten davon sind die von Berlin, München, Leipzig, Frankfurt und Hamburg, die zur Charakterisierung des Markthallengroßhändlers einer näheren Betrachtung unterzogen werden sollen.

Tabelle 20. Hallen für den Klein- und Großhandel [132]).

Stadt	Anz. der Hallen	Baujahr	Ges.-Fläche inkl. Höfe qm	Ueberbaute Fl. qm	Nutzb. Innenfl. inkl. Wege, Büros qm	Vermietbare Nutzfläche absolut qm	Vermietbare Nutzfläche % d. nutzbaren Innenfl.
Berlin . . .	4	86/92	28 970	27 761	—	24 669	
Hamburg . .	1	1914	5 550	5 550	5 235	2 570	49,1
Köln . . .	1	1904	9 500	7 500	8 048	7 648	95,0
Leipzig . .	1	1891	8 745	8 745	20 663	8 030	38,9
Dresden . .	1	1895	9 584	9 584	9 323	8 334	89,4
Frankfurt .	2	1928	29 638	15 198	34 498	20 521	59,5
Nürnberg .	1	1897	510	510	1 056	652	61,7
Chemnitz .	1	1891	4 792	4 345	5 995	3 852	64,3
Gelsenkirchen	1	1929	755	755	648	570	88,0
Altona . .	1	1912	1 024	1 024	1 828	882	48,2
Lübeck . . .	1	1895	4 419	3 378	5 668	4 682	82,6
Bonn . . .	1	1927	25 274	6 530	8 900	7 110	79,9

[131]) Auskunft von Exporteuren.
[132]) Rompe, Franz, Märkte und Markthallen, in: Stat. J. B. deutscher Städte 1933, S. 403 ff.

Hallen für den Großhandel

Stadt	Anz. der Hallen	Baujahr	Ges.-Fläche inkl. Höfe, qm	Ueberbaute Fl. qm	Nutzb. Innenfl. inkl. Wege, Büros qm	Vermietbare Nutzfläche absolut qm	Vermietbare Nutzfläche % d. nutzbaren Innenfl.
Berlin . . .	1	1893	13 179	11 783	•	13 221	•
Hamburg . .	2	1911	6 735	6 735	6 570	3 620	55,1
München . .	1	1912	57 596	12 000	20 479	16 356	79,9
Leipzig . .	1	1923	162 000	16 755	36 093	16 071	44,5
Essen . . .	1	1926	10 679	5 089	18 004	9 303	51,7
Breslau . .	1	1927	85 220	12 986	12 276	6 819	55,5
Dortmund .	1	1932	20 000	10 000	•	4 500	•
Duisburg-Hamborn .	1	1927	17 700	3 240	4 300	3 520	81,9
Gelsenkirchen	1	1924	•	•	•	2 162	•
Bochum . .	1	1927	4 500	2 473	2 473	1 840	74,4
Magdeburg .	1	1926	36 720	6 737	5 533	3 148	58,8
Krefeld . .	1	1927	17 700	4 100	13 600	4 545	33,4
Mainz . . .	1	1929	5 853	5 333	4 313	2 042	47,3
Herne . . .	1	1927	—	921	•	1 304	•

Berlin [133]).

In Berlin als dem größten Verbrauchszentrum für Obst und Südfrüchte hat der Großhandel einen enormen Umfang angenommen. Es reichten daher die vor 50 Jahren errichteten Markthallen nicht mehr aus. Zur Bewältigung des gesamten Großhandelsgeschäftes wurden weitere Großmärkte am Maybachufer, in der Schwedter Straße, in der Lindenhalle und anderen Orten eröffnet. Neben der Zentralmarkthalle hat sich infolge von Raummangel der Großhandel in Läden und Hausfluren niedergelassen. Er ist den Anordnungen der Markthallenverwaltung nicht unterworfen und kann seine Läden öffnen und schließen, wann er will, während der Standinhaber der Zentralmarkthalle bestimmte Zeiten einhalten muß. Das hat dazu geführt, daß in den letzten Jahren am Berliner Großmarkt ein unsauberer und lichtscheuer Zwischenhandel entstand.

Schon früh um 4 Uhr beginnt im Sommer der Markt. Mehrere Stunden vorher sind bereits die mit Ware beladenen Wagen der Händler auf den umliegenden Straßen aufgestellt.

Der Eisenbahnanschluß ermöglicht, daß die Früchte unmittelbar an die Halle herangebracht werden. Ohne Umladung wird die Ware bei Fahrstuhlbenutzung an die Verkaufsstände der Halle transportiert, was für die verderblichen Früchte sehr wesentlich ist. Die Standinhaber von neun Markthallen, etwa 65 Wochenmärkten und 100 Privatmärkten, Obst- und Gemüsekleinhändler der Ladengeschäfte sowie Vertreter der Hotels, Speisewirtschaften, Krankenanstalten usw. kommen in die Zentralmarkthalle zum Einkauf. Der Umsatz des Berliner Großhandels ist enorm, jedoch ist er nicht genau zu erfassen, da die mit Autos angelieferten Mengen statistisch nicht festliegen.

[133]) Der deutsche Obst-, Gemüse- u. Lebensmittelhandel, 2. Jg. No. 20, S. 313.

Da Berlin von der großen Zufuhr nur einen minimalen Prozentsatz weiterversendet, kann man annehmen, daß sich hier der Verteilungsgroßhändler am ehesten in reiner Form vorfindet.

Hamburg [134]).

Hier bildet der 1911 errichtete Deichtormarkt den hamburgischen Zentral-Frucht- und Gemüsemarkt. Die Gesamtfläche beträgt das Zehnfache des bereits 1843 eingerichteten Hopfenmarktes. Auf dem Deichtormarkt ist sowohl der Großhandel als auch der Erzeugerhandel vertreten, und zwar nehmen die Erzeuger 22 000 qm und der Handel nur 7000 qm in Anspruch. Der Deichtormarkt, welcher nicht nur die Millionenbevölkerung des Städtekomplexes Hamburg-Altona-Wandsbeck-Harburg versorgt, sondern auch fast ganz Norddeutschland beliefert, ist, im Gegensatz zu den anderen Großmärkten, im wesentlichen ein Erzeugermarkt, dessen Abnehmer Kleinhändler und Verbraucher sind. Gegen 3500 Erzeuger beträgt die Zahl der Großhändler nur etwa 650. Seit 1928 werden in Rücksicht auf die Erzeuger für den Großhandel keine Verkaufsstände mehr eingerichtet.

Der Umsatz betrug nach der amtlichen Marktstatistik in den Jahren 1931—1933 Tonnen Obst:

		Davon inländ. Herkunft
1931	82 529	44 538
1932	58 326	39 836
1933	60 040	46 768

Man ersieht hieraus, daß der Anteil der heimischen Ware den Markt beherrscht. — Der Verteilungsgroßandel spielt in Hamburg keine große Rolle.

Leipzig [135]).

Die Leipziger Großmarkthalle gilt mit ihrer Ausdehnung von 162 000 qm Gesamtfläche als eine der größten Europas und stellt mit ihrem pfeilerlosen Kuppelbau ein Markthallengebäude von besonderer Eigenart dar. Die Inneneinrichtung konnte bei dem zur Verfügung stehenden Platze mustergültig durchgeführt werden. Die Erzeuger sind in einer besonderen Abteilung untergebracht und haben nur einen geringen Anteil an dem Marktverkehr. Als Abnehmer der Großhändler treten einerseits Kleinhändler auf, die ihre Ware in Leipzig und dessen nächster Umgebung an den Verbraucher bringen, andererseits Provinzgroßhändler. Obwohl der Leipziger Großmarkthändler bedeutende Mengen an die Kleinhändler des Konsumgebietes Leipzig verkauft, ist er kein reiner Verteilungsgroßhändler, da er in erheblichem Maße an auswärtige Großhändler versendet. In dieser Eigenschaft ist er als Versandgroßhändler zweiten Grades anzusehen.

Köln [136]).

Die Kölner Hauptmarkthalle, die 1904 erbaut wurde, ist für den Erzeuger, Kleinhandel und Großhandel eingerichtet. Der Importhandel hat in Köln außerhalb der Markthalle in Privathäusern seinen Sitz. Der Kölner Markthallengroßhandel besitzt einen ähnlichen Charakter wie der Leipziger, wobei die Verteilungsfunktion stärker in den Vordergrund tritt.

---

[134]) Der deutsche Obst-, Gemüse- u. Lebensmittelhandel, 2. Jg. No. 20, S. 314 ff.

[135]) Eigene Besichtigung der Großmarkthalle und Auskunft der Direktion.

[136]) Auskunft von der Kölner Markthallenverwaltung.

Auf die Darstellung der Verhältnisse anderer Großmarkthallen, z. B. der bedeutenden von München und von Frankfurt, muß im Rahmen dieser Arbeit verzichtet werden.

Zusammenfassend kann man feststellen, daß der Verteilungsgroßhandel in Berlin prozentual in reinster Form zu finden ist. An den übrigen Großmarkthallen nimmt er neben dem Aufkauf noch den Versand an die Provinzgrossisten vor. Es muß ergänzend zugefügt werden, daß sich der Verteilungsgroßhandel auch in Großstädten ohne Markthallen entwickelt hat.

bb) Der Verteilungsgroßhandel der Provinz

Dieser Typ des Großhandels hat sich in Bedarfsgebieten mit geringem Obstanbau herausgebildet, z. B. in Teilen Sachsens, namentlich in den Bezirken Plauen, Oelsnitz, Auerbach und Schwarzenberg. Infolge des großen Bedarfes der Industrieorte und des dürftigen Anbaues müssen Zufuhren aus anderen Gegenden erfolgen [137]). Als Lieferanten kommen Versandgroßhändler ersten Grades (der Erzeugergebiete und Importplätze), der Umschlagsgroßhandel des Leipziger Großmarktes in Frage.

Nicht selten betreibt der Provinzgrossist wegen geringer Großhandelsumsätze den Kleinhandel nebenbei. Die Firma Cañellas in Plauen ist sowohl Importeur spanischer Früchte, Verteilungsgroßhändler für die Stadt Plauen und umliegende Städte als auch Kleinhändler mit Filialsystem [138]).

cc) Der Zwischengroßhändler

Er ist als eine Sondererscheinung im Bereiche der Verteilung anzusehen. Der Zwischengroßhändler (meist kurz Zwischenhändler genannt) ist hauptsächlich an den Großmarkthallen vertreten, wo er sich zwischen Groß- und Kleinhändler schiebt. Seine Waren kauft er in der Markthalle oder auf dem Marktplatze vom eigentlichen Verteilungsgroßhändler und gibt sie an denselben Marktorte wieder an den Kleinhändler ab. — Verschiedene Umstände haben zur Entstehung des Zwischengroßhandels beigetragen. Oft sind die Umsatzeinheiten des Großhändlers so groß, daß sie den Bedarf des Kleinhändlers weit übersteigen würden. Hier muß ein Mittelsmann eintreten, der die riesigen Posten dem Großhändler abnimmt, sie aufteilt und in kleinen Mengen an die Detaillisten absetzt. So verkauft z. B. der Importeur in der Berliner Zentralmarkthalle gern an Zwischenhändler. Andererseits ist es vielen Kleinhändlern nicht möglich, selbst in der Großmarkthalle einzukaufen. In diesem Falle übernimmt der Zwischenhandel den Weitervertrieb an diese Käufer und beschleunigt damit den Umsatz der leicht verderblichen Ware. Die Aufgabe des Zwischengroßhändlers besteht eben darin, für einen schnellen Absatz zu sorgen. Diejenigen Zwischenhändler, welche diesen Zweck erfüllen, sind notwendig und wertvoll. Daneben gibt es aber Elemente im Zwischenhandel, die es nur darauf abgesehen haben, bei knappen Angeboten alles, was zu erreichen ist, aufzukaufen, um aus den dadurch hochgetriebenen Preisen Profit zu ziehen. Eine solche Kategorie von Händlern ist überflüssig und schadet nur dem reelen Zwischenhändler. Dieses Spekulationsgeschäft, welches sich nur auf das Angebot eines Tages erstreckt,

[137]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 84 ff.
[138]) Auskunft von der Firma Cañellas, Plauen i. V.

hat nichts mit der volkswirtschaftlich berechtigten Spekulation zu tun, die Angebot und Nachfrage ausgleicht. Häufig gedeihen diese Schädlinge von Zwischenhändlern an ungeordneten Marktverhältnissen.

Bayer [139]) nennt fünf verschiedene Arten von Zwischengroßhändlern des Berliner Marktes: 1. Zwischenhändler am Zentralmarkt, 2. Zwischenhändler in den Bezirksmarkthallen, 3. Kundenfahrer, 4. Hotelaufkäufer, 5. Versandgrossisten. Während die Abnehmer des Markthallenzwischenhändlers selbst zur Halle kommen, liefern die Kundenfahrer, welche gleichfalls Standinhaber in der Zentralmarkthalle sind, mit eigenem Fahrzeug frei Haus an solche Kleinhändler, die nicht zum Markte fahren wollen. Der Kundenfahrer genießt ein besonderes Vertrauen. Er kauft auf Bestellung und muß seine Abnehmer in bezug auf Preis und Beschaffenheit der Ware bestens bedienen. Hotelaufkäufer sind meistens selbständige Kaufleute, und zwar Einkaufskommissionäre. Der Versandgrossist verschickt seine vom Markthallengroßhändler bezogene Ware an solche Kleinhändler, die weit entfernt vom Berliner Markte wohnen. Sein Betrieb ist von allen Zwischenhändlern am kaufmännischsten aufgezogen. Er tritt sowohl als Einkaufskommissionär als auch als Eigenhändler auf.

c) Der Großhändler als Aufkäufer und Verteiler

Dieser Händler hat seinen Standort dort, wo Produktions- und Bedarfsgebiet zusammenfallen oder nahe beieinander liegen, z. B. bei dem westfälischen Anbaugebiete und dem rheinisch-westfälischen Industriezentrum, ferner in Hamburg, wo dieser Händler in dem obstreichen Hinterlande aufkauft und in der Stadt an den Kleinhändler verteilt. Im übrigen gilt für diesen Großhändler das, was zu den anderen Typen gesagt wurde.

IV. Die Vermittler des Großhandels

In den Sammel- und Verteilungsprozeß haben sich eine Reihe von Handelsvermittlern eingegliedert, die zu dem Großhandel in Beziehung treten: Kommissionär, Agent, Makler, Auktionator.

1. Der Kommissionär

Er vermittelt entweder den Einkauf oder den Verkauf von Früchten im eigenen Namen für Rechnung des Auftraggebers, der Erzeuger oder Händler sein kann. Dem Einkaufskommissionär begegnen wir z. B. in Hamburg, wo er auf der Auktion für die auswärtigen und zur Versteigerung nicht zugelassenen Großhändler die Partien erwirbt, oder in den deutschen Überschußgebieten, in denen er für den Verteilungsgroßhändler aufkauft. Die Kommissionäre besorgen auch den Einkauf im Auslande. Umgekehrt kann der Kommissionär im Inlande den Verkauf ausländischer Ware durchführen als Mittler zwischen Exporteur (Ablader) und dem deutschen Importeur. Ebenso verkaufen die Binnenlandgroßhändler mitunter kommissionsweise und sind Vermittler zwischen Erzeuger oder Versandgroßhändler einerseits und Verteilungsgroßhändler bzw. Kleinhändler andererseits. Die Kommissionäre befinden sich sowohl im Gebiete der Sammlung als auch in dem der Verteilung.

[139]) Bayer, C., Der Berliner Früchtehandel mit besonderer Berücksichtigung von Organisation und Technik, Frankfurt (Main), Diss. 1927, S. 68 ff.

Der Kommissionär[140]) kann handelsüblich außer der Provision noch Arbeitslohn für Umschütten der Ware verlangen, falls diese als außergewöhnliche Spesen nicht in den Rahmen des Verkaufsgeschäftes fallen. Im Obsthandel ist bei loser Ware ein Provisionssatz von 10% des Bruttoverkaufspreises üblich[141]). Es ist im Obstgroßhandel ferner Brauch, daß der „Kommissionär dem Kommittenten nach Verkauf eines jeden geschlossenen Postens, wie z. B. eines Waggons, eine spezifizierte Abrechnung" zukommen läßt. Außer den einzelnen bestehenden Handelsgebräuchen ergeben sich die sonstigen Rechte und Pflichten des Kommissionärs aus den allgemeinen gesetzlichen Vorschriften.

Obwohl der Kommissionär die Pflicht hat, seinem Auftraggeber die erzielten Preise mitzuteilen, kommt es doch vor, daß er die Abrechnungspreise abändert. So setzt er z. B. bei der ersten Sendung zu, um sich Gunst zu erwerben, und gleicht nachher den Verlust wieder durch höhere Preise aus. Zudem entwickelten die Kommissionäre in den Entstehungszeiten des Großhandels betrügerische Geschäftsgebaren, die darauf abzielten, den Kommittenten aus Unkenntnis über die Marktlage zu übervorteilen[142]).

Da diese Manipulationen der Kommissionäre zu Zerwürfnissen mit ihren Auftraggebern führten und dadurch die Versorgung der Stadtbevölkerung gefährdet erschien, stellten verschiedene Städte Personen an, die die Früchte der ausländischen Lieferanten kommissionsweise verkaufen sollten. Diese sogenannten städtischen Verkaufsvermittler mußten der Stadt und dem Ablader eine Kaution hinterlegen und wurden seitens der Stadtverwaltung in ihren Geschäften streng überwacht[143]). Auf diese Weise sollte dem Ablader die Gewähr für eine gewissenhafte Geschäftsabwicklung gegeben werden. Das Institut des städtischen Verkaufsvermittlers wurde zuerst in London und Paris und dann, mit der Errichtung der Großmärkte, auch in Deutschland eingeführt. Heute besteht es in der Zentralmarkthalle Berlin, der Großmarkthalle Köln und einigen anderen Städten[144]). Früher kam dem städtischen Verkaufsvermittler eine gewisse Zwischenstellung von Beamten und Kaufmann zu, während er sich heute ein durchaus kaufmännisches Gebaren angeeignet hat. Der Berliner Verkaufsvermittler schließt mit der Stadt (zentrale Marktverwaltung) einen Pachtvertrag ab, auf Grund dessen ihm die Ausübung des Gewerbes eines Verkaufsvermittlers in den Zentralmarkthallen für bestimmte Warengattungen (Obst und Gemüse) auf einem festgelegten Raum gegen Zahlung des Pachtpreises übertragen wird. Die an ihn abgesandte Ware muß er unverzüglich in Empfang nehmen, prüfen und schnellstens verkaufen. Die erzielten Preise muß er der Markthallenverwaltung melden, welche sie in den amtlichen Marktberichten veröffentlicht. Laut Pachtvertrag darf der Vermittler von dem gesamten Erlös nur die üblichen Vermittlungsgebühren und die baren Auslagen abziehen. Die Stadt hat das Recht, die Höhe der Gebühren selbst festzusetzen. — Die städtischen Verkaufsvermittler dürfen keinen Handel auf eigene Rechnung treiben[145]).

---

[140]) Mitteilungen der Industrie- u. Handelskammer Berlin, 1932, S. 669.
[141]) Mitteilungen der Industrie- u. Handelskammer Berlin, 1931, S 515.
[142]) Schubring, a. a. O., S. 26.
[143]) Schubring, a. a. O., S. 26.
[144]) u. [145]) Auskünfte von den Markthallenverwaltungen Berlin und Köln; Rindt, Die Markthallen als Faktor des Berliner Wirtschaftslebens, Berlin 1928, S. 107 ff.

Diese unter strenger Kontrolle stehende, vorbildliche Kommissionstätigkeit des städtischen Verkaufsvermittlers hat ihren erzieherischen Einfluß auf die freien Kommissionäre nicht verfehlt. Die Einrichtung der städtischen Kommission ist vielfach wieder aufgehoben worden, nachdem sie den freien Kommissionär zu ordentlicher Geschäftsgebarung erzogen hatte und damit überflüssig geworden war. Die freie Konkurrenz und das Geschäftsinteresse hemmen von selbst die betrügerischen Handlungen. Trotzdem ist auch heute dem Auftraggeber bei der Unmöglichkeit, die Abrechnung genau nachzuprüfen, noch nicht die volle Sicherheit für eine ehrliche Verrechnung gewährleistet.

Personen, die nur auf dem Wege der Kommission ein- und verkaufen, gibt es im deutschen Fruchtgroßhandel selten. Zum größten Teile handeln sie noch auf eigene Rechnung[146]). In diesem Falle ist also der Großhändler und Kommissionär in einer Person vereinigt. Da der Kommissionshändler nach außen als Eigenhändler auftritt, ferner häufig Geschäfte für eigene Rechnung ausführt, wird er im Handel nicht als Vermittler, sondern als ein ordentlicher Großhändler betrachtet. Das Kommissionsgeschäft erscheint nach außen im Rahmen des Gesamtgeschäftes (Fest- und Kommissionshandel). Aus diesem Grunde sollen die näheren Ausführungen über das Kommissionsgeschäft unter dem Abschnitt „Geschäftsformen des Großhandels" in Gegenüberstellung zum Festkauf folgen.

2. Agenten und Makler

Sie sind als die eigentlichen Vermittler des Fruchtgroßhandels anzusehen und spielen hier eine sehr große Rolle. In der Praxis werden sie verschieden bezeichnet; oft beide als Vertreter, als Agent oder als Makler. Das Gesetz sieht in dem Agenten[147]), und zwar dem Handlungsagenten, diejenige Person, die ständig mit der Vermittlung oder dem Abschluß von Geschäften von einem Handelsgewerbe betraut ist und dabei in keinem Angestelltenverhältnis steht. Der Handelsmakler[148]) übernimmt gewerbsmäßig für andere Personen die Vermittlung von Verträgen des Handelsverkehrs, ohne dabei in einem ständigen Vertragsverhältnis zu seinem Auftraggeber zu stehen. Derjenige Agent, welcher nur ab und zu abschließt, ohne damit dauernd beauftragt zu sein, ist nur Gelegenheitsagent[149]).

Die tatsächlichen Verhältnisse des deutschen Fruchtgroßhandels gestatten es nicht, eine Unterscheidung der vermittelnden Personen nach diesen gesetzlichen Bestimmungen zu treffen. Bald ist der Handelsvermittler Handlungsagent, bald Makler und schließlich Gelegenheitsagent. Häufig vereinigen sich die Funktionen dieser drei Vermittler in einer Person.

Der Standort der Agenten und Makler, kurz Vermittler genannt, ist sowohl über das Sammel- und Versand- als auch über das Verteilungsgebiet verstreut. Ausländische Exporteure haben an den deutschen Importplätzen Vertreter, da sie selbst die Marktlage nicht übersehen können. Die Aufgabe dieser Agenten besteht darin, mit den deutschen Firmen Beziehungen anzubahnen, den Abschluß zu vermitteln oder auch selbst herbeizuführen.

[146]) Auskunft von mehreren Firmen.
[147]) HGB § 84.
[148]) HGB § 93.
[149]) Staub, Kommentar 2, HGB § 84 VII.

Große Firmen haben ständige Vertreter an den Einfuhrplätzen, kleinere Unternehmungen lassen das Gebiet nur gelegentlich bereisen. Die ausländischen Erzeugerorganisationen nehmen vielfach die Verbindung zu Maklern verschiedener Importplätze auf, um nicht von den Marktverhältnissen eines Platzes abhängig zu sein. Oft ist die Tätigkeit des Agenten über Vermittlung und Abschluß hinaus auf die Marktbeobachtung ausgedehnt. So haben die Agenten auf der Auktion den Verkauf der in Konsignation gegebenen Waren zu überwachen und das Limit zu bestimmen, unter dem die Ware von der Auktion zurückgezogen werden muß [150]). Ferner haben sie die Aufgabe, ihren Firmen dauernd die Eindrücke der Marktlage zu vermitteln. Vielfach werden die Früchte dem Vertreter zugesandt, da der Handel mit dieser hochempfindlichen Ware zum überwiegenden Teile „auf Grund greifbarer Ware" geschieht. Der Agent ist angehalten, Festkäufe unterzubringen, da sonst dem Ablader bei einem kommissionsweisen Verkaufe doppelte Kosten entstehen würden.

Andererseits haben deutsche Importfirmen im Auslande Vertreter, welche für sie den Einkauf besorgen. Auch der Binnengroßhandel bedient sich des Vermittlers.

Die Vermittlungsspesen werden nicht als Hundertteil des Verkaufswertes berechnet, sondern auf die Mengeneinheit bezogen und oft in einer Pauschalsumme festgesetzt [151]). Dem Ablader wird deshalb daran liegen, möglichst große Umsätze zu erreichen, um die sich der Vertreter andererseits schon von sich aus bemühen wird, weil dadurch seine Geschäftsunkosten geringer werden.

Das Geschäft des Maklers wickelt sich etwa in folgender Weise ab [152]): Seine Firma wird ihn benachrichtigen, daß die Sendungen unterwegs sind. Nachdem er bei Großhändlern das Interesse für die eingelaufene Ladung geweckt und mit diesen die Ware besichtigt und darüber verhandelt hat, gibt er seinem Ablader von dem Ergebnis der Unterhandlung telephonisch oder telegraphisch Bescheid. Der Ablader entscheidet über das Zustandekommen des Geschäftes. Da dieser Vorgang immer eine gewisse Zeit beanspruchen wird und dadurch das Risiko bei hochverderblichen Früchten hinsichtlich Verderb und Preis erheblich wächst, wird der Vertreter zwecks Beschleunigung des Umschlages gewöhnlich mit der Abschlußvollmacht ausgerüstet sein. Allerdings nimmt der Ablader dadurch ein neues Risiko auf sich, zumal ein Delkredere-Abkommen, „wonach der Vertreter gegen eine Delkredere-Provision von 2% die Haftung für die von ihm abgeschlossenen Geschäfte in voller Höhe übernimmt", im Handel mit Südfrüchten nicht üblich ist [153]).

3. Der Auktionator

Er übernimmt die Durchführung der Auktion und den Abschluß der Verkaufsverträge. Der Auktionator kann einmal der Warenbesitzer (Eigentümer, Pfandhalter, Verwahrer) selbst sein, oder ein Beamter, der für die Auktion bestellt ist, weiter eine selbständige Person, die die Auktionen für andere

[150]) Auskunft von der Firma Willem van der Schalk, Hamburg
[151]) u. [152]) Schubring, a. a. O., S. 27.
[153]) Mitteilungen der Industrie- u. Handelskammer Berlin, 1931, S. 579.

gegen Entgelt veranstaltet [154]). Soweit nicht die Fruchtimporteure als Festkäufer selbst die Auktionen leiten, sind die Auktionatoren als Handelsvermittler anzusprechen, wie z. B. der Importeur, der die ausländischen, in Konsignation gegebenen Waren bestmöglich versteigert, oder der Einfuhrgroßhändler, der die Ware anderer Importeure gegen Entgelt auf der Auktion zum Verkauf bringt. Auf den Hamburger Versteigerungen tritt der Auktionator als eigener Händler oder als Vermittler im obigen Sinne auf.

Die Tätigkeit des Auktionators wird bei der Darstellung des Auktionsgeschäftes mit behandelt werden.

V. Der Kleinhändler

Um den Großhandel inmitten des gesamten Warenumlaufes darzustellen, soll hier noch der Kleinhändler einer kurzen Betrachtung unterzogen werden. Die Beziehungen zum Lieferanten sind bereits früher aufgezeigt worden.

Die Kleinhändler sind meistens Gemischtwarenhändler, d. h. sie handeln mit Obst, Gemüse, Kolonialwaren und anderen Artikeln. In den verschiedensten Arten treten sie auf. Der älteste Händler von diesen ist bekanntlich der Wochenmarkthändler, hervorgegangen aus dem Erzeuger- und Halbhandel. Noch bis heute hat er sich behauptet und in verschiedenen Städten sogar zugenommen. In Berlin sind z. B. die privaten Wochenmärkte von 41 (1926) auf 89 (1931) angestiegen; daneben gibt es in Berlin noch 60 öffentliche Wochenmärkte [155]). Nicht in allen Städten ist der Wochenmarkthändler anzutreffen, in Leipzig und Dresden werden z. B. keine Wochenmärkte abgehalten.

Aus verkehrstechnischen, hygienischen und politischen Gründen wurden vielfach die offenen Wochenmärkte in Markthallen verlegt. 1932 gab es folgende Markthallen für den Kleinhandel [156]).

Tabelle 21

Hallen für	in Berlin	in Städten mit einer Einwohnerzahl von		
		200—2000 T.	100—200 T.	unter 100 T.
Kleinhandel	6	13	5	3
Klein- und Großhandel .	4	9	1	1

Die Markthallen sind in erster Linie in Städten mit über 100 000 Einwohnern anzutreffen, doch besitzen auch Großstädte mitunter keine Hallen, wie z. B. Bremen und Stettin. In Berlin, dem größten Verbrauchszentrum, wurden bis 1890/91 : 13 Kleinmarkthallen erbaut, außerdem die Großmarkthalle I, nach Schluß des Großmarktes vom Kleinhandel benutzt [157]).

Die Einrichtungen der Markthallen haben sich nicht restlos bewährt [158]). In Berlin mußten vier von den in den Innenbezirken liegenden Markthallen wieder geschlossen und für andere Zwecke verwendet werden. Verschiedene

[154]) Hellauer, J., Handelsverkehrslehre, Berlin 1928, S. 794.
[155]) u. [156]) Schubring, a. a. O., S. 35.
[157]) u. [158]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 31 ff.

Ursachen lagen dem zugrunde: Durch die fortschreitende Entvölkerung der inneren Stadtbezirke wurde der Bedarf an Markthallen geringer. Auch in den Gegenden mit dichter Bevölkerung konnten die Hallen mit ihren schmalen Gängen der unübersichtlichen Darbietung der Waren und dem durchdringenden Geruch sich keiner großen Beliebtheit erfreuen. Nicht zuletzt haben die privaten Wochenmärkte und die Ladengeschäfte den Markthallenhändlern eine große Konkurrenz bereitet.

Auch der Wochenmarkt hat viel von seiner Bedeutung eingebüßt, weil heute die Hausfrau infolge der bequemen Lage der Ladengeschäfte für ihre Einkäufe nur noch kurze Wege gehen will. Die Ladenhändler erfüllen einen doppelten Zweck, indem sie einmal die für den Erzeuger auf dem Markte nicht absetzbare Ware dem Verbraucher zuführen, zum anderen durch ihr dauerndes Angebot immer neue Kauflust wecken und damit eine größere Nachfrage bewirken.

Zu den erwähnten Kleinhändlern ist der Straßenhändler in scharfen Wettbewerb getreten. In Berlin werden durch ihn mengenmäßig 31,25% und wertmäßig 37,5% des gesamten Verbrauches abgesetzt[159]). Der Straßenhändler erfüllt eine wichtige volkswirtschaftliche Aufgabe, indem er bei „Marktschwemmen" dem Erzeuger oder dem Großhändler den nicht absetzbaren Teil der Ware abnimmt oder auch die überreifen und nicht haltbaren Früchte abkauft und schnellstens dem Verbraucher zuführt. Nicht selten nützt er seine Stellung gegenüber den Anbietern zu Preisdruck aus. Da er länger warten kann als der Ladenhändler, erzielt er günstigere Einkaufspreise. Die niedrigen Verkaufspreise des Straßenhändlers sind noch durch andere Gründe bedingt. Er hat nur ein Entgelt für den Standplatz und vielleicht noch das Unterstellen des Wagens zu zahlen. Durch den Fortfall der Ladenmiete tritt für ihn gegenüber dem Ladenhändler eine erhebliche Kostenersparnis ein. Außerdem sortiert er die nicht mehr einwandfreie Ware und verkauft sie mit verschiedenen Qualitäten, wodurch der Gestehungspreis weiter erniedrigt wird. Durch die Möglichkeit, seine Kunden aufzusuchen, erreicht der Straßenhändler große Umsätze.

Eine verwandte Art dieses Händlers stellt der Hausierhandel dar. Er ist vor allen Dingen dort anzutreffen, wo wenige oder überhaupt keine Früchte in Läden zu kaufen sind, wie in den Neubauvierteln der Städte oder auf marktfernen Dörfern obstarmer Gegenden.

VI. Die Geschäftsformen des deutschen Fruchtgroßhandels

Der Ein- und Verkauf von Früchten spielt sich in verschiedenen Formen ab, und zwar unterscheidet er sich einerseits nach der Fruchtart, andererseits nach der Art des Handels. Diese Darstellung der Geschäftsformen beschränkt sich auf den Großhandel mit frischen Früchten. Je nachdem, von welchem Gesichtspunkte aus man das Geschäft betrachtet, kann man folgende Hauptgruppen unterscheiden:

1. Handel auf Grund greifbarer Ware oder Lieferungsgeschäfte;
2. fester oder kommissionsweiser Ein- und Verkauf;
3. freihändiger oder auktionsweiser Handel.

[159]) Der Früchtehandel, 1932, No. 12.

Bei dieser Einteilung ist zu beachten, daß ein Geschäft nicht nur zu einer Gruppe gehört, sondern gleichzeitig Handel auf Grund greifbarer Ware, freihändiger und fester Ein- und Verkauf sein kann usw.

1. Handel auf Grund greifbarer Ware oder Lieferungsgeschäfte

Ob die Geschäfte bei greifbarer Ware oder auf Lieferung abgeschlossen werden, hängt von der Art der Ware ab. Da die Lieferungsgeschäfte eine fest bestimmte und bekannte Qualität voraussetzen, dies aber beim Handel mit Früchten nur in geringem Maße der Fall ist, kann man ohne weiteres sagen, daß der Handel auf Grund greifbarer Ware vorherrscht. Eine Reihe von Umfragen bei Fruchtgroßhändlern haben bestätigt, daß die Lieferungsgeschäfte nur in geringem Umfange vorkommen, und zwar bei ausländischen Nüssen und Apfelsinen, demnach bei solchen Früchten, die in einheitlichen Qualitäten geliefert werden und eine größere Haltbarkeit besitzen. Diese Art von Termingeschäften haben wenig mit den börsenmäßig abgeschlossenen gemeinsam. Fruchtbörsen gibt es nicht[160]); wenn trotzdem in der Praxis von sogenannten Fruchtbörsen die Rede ist, so sind darunter Obstmessen oder Obstgroßmärkte zu verstehen.

Der Großhandel geht ein zu großes Risiko ein, wenn er die Früchte, deren Beschaffenheit sich dauernd ändert, auf Lieferung bezieht. Selbst wenn er die Ware im Erzeugerlande kauft, muß er durch Übernahme der Transportgefahr bei der transportempfindlichen Ware mit Verlusten rechnen, die allerdings durch die neuzeitlichen Transportverhältnisse (fortgeschrittene Kühltechnik, Verkürzung der Fahrtdauer) beträchtlich gemindert worden sind. Bei der intensiv betriebenen Standardisierung in ausländischen Erzeugergebieten und bei weiteren Fortschritten auf dem Gebiete des Transportes kann man damit rechnen, daß in Zukunft mehr Lieferungsgeschäfte abgeschlossen werden. Wie weit das auch für inländische Früchte zutreffen wird, hängt in erster Linie von der Durchführung der Standardisierung ab. Da gegenwärtig im deutschen Obstbau noch der bekannte Sortenwirrwarr besteht, sind im deutschen Fruchtgroßhandel Lieferungsgeschäfte sehr selten. Sowohl nach der Ein- als auch nach der Verkaufsseite hin hat der „Handel auf Grund greifbarer Ware" als die übliche Geschäftsform zu gelten.

Die großen Hindernisse, welche sich bei Abschluß auf Grund greifbarer Ware im Überseegeschäft entgegenstellen, hat der ausländische Anbieter dadurch zu überwinden versucht, daß er an Agenten der Importplätze seine Ware verschickt und diese mit dem Verkaufe betraut. Ein anderer Ausweg wurde dadurch gefunden, daß die Produkte an Importeure in Konsignation gegeben wurden, wodurch die Gefahren und Schwierigkeiten des Festkaufes für den Einfuhrhändler fortfielen.

2. Fester oder kommissionsweiser Ein- und Verkauf

Sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite des Fruchtgroßhandels kommen fester und kommissionsweiser Handel vor. Unter Festkauf[161]) ist der Kauf auf eigene Rechnung zu verstehen, wobei der Preis bei Kaufabschluß absolut festliegt. Infolge der schwankenden und unüber-

[160]) Auskunft von der Firma Fruchthaus W. u. H. Liebelt, Hamburg.
[161]) Schubring, a. a. O., S. 23.

sichtlichen Marktlage erleidet der Großhändler bei dieser Geschäftsform häufig Verluste. Gestaltet sich wiederum die Konjunktur zugunsten des Festkäufers, so erzielt er unter Umständen große Gewinne, die als Ausgleich der oft eintretenden Verluste durchaus berechtigt sind. Der Festkäufer muß in der Regel das Transportrisiko tragen, was bei der hochverderblichen Ware eine nicht zu unterschätzende Gefahr bedeutet. Die ohnehin erheblichen Transportverluste werden noch durch unsachgemäße Behandlung, Verpackung und Verladung der Ware erhöht. Da Verderb und Schwund eine Lagerung der Ware nicht ratsam erscheinen lassen, muß unter Umständen zu Preisen verkauft werden, die unter den Gestehungskosten liegen. Zu alledem muß der für eigene Rechnung Handelnde über ein größeres Kapital verfügen, weil in vielen Fällen der Festkauf Zug um Zug erfolgt. — Mitunter sucht man die finanziellen Schwierigkeiten durch Abschluß von à mèta-Geschäften zu beheben [162]).

Durch Anwendung des kommissionsweisen Handels wollte man die Risiken des Festkaufes ausschalten. Die Anregung dazu kam von Lieferanten und Abnehmern. Da der immer größer werdende Anbau der Überseeländer auf Absatz drängte, und die Importeure die Früchte in Rücksicht auf Kapitalmangel und Marktrisiko nicht für eigene Rechnung aufnehmen konnten, gaben die ausländischen Lieferanten ihre Ware in Konsignation an die Einfuhrhändler. Der in Hamburg vorherrschende Kommissionshandel ist dagegen von den Hamburger Importeuren angeregt worden [163]), die sich zwecks Ausdehnung des Geschäftsumfanges und Besserung der Rentabilität um Konsignationssendungen bemühten. Mit dem Beginn des kommissionsweisen Handels ging der Aufschwung des Früchtegroßhandels einher, wenn auch durch ihn nicht allein bedingt.

Da beim Kommissionsgeschäft der Ablader das Transport-, Lager- und Marktrisiko trägt, ist dem Importeur dadurch eine große Sorge abgenommen. Der Kommissionär braucht nicht wie der Eigenhändler die Ware bei Empfang zu prüfen und erspart sich dadurch bei mangelhafter Lieferung die Anforderung von zeitraubenden und kostspieligen Gutachten. Bei schlechten Marktverhältnissen, d. h. sinkenden Preisen, erleidet nicht er, sondern der Auftraggeber den Verlust. Allerdings entgeht ihm in Zeiten günstiger Konjunktur die Gewinnchance; daher wird er sich um möglichst große Umsätze bemühen, um durch den Provisionsatz seine Unkosten decken zu können. Der Vorteil des Kommissionsgeschäftes, der in dem geringen Bedarfe von Eigenkapital liegt, wurde jedoch dadurch wieder aufgehoben, daß die Kommissionäre aus Konkurrenzgründen an ihre Kommittenten Vorschüsse gaben [164]).

Durch das Kommissionsgeschäft erhält der ausländische Lieferant eher einen marktgerechten Preis als beim Festverkauf, weil der den Preis festsetzende Kommissionär der Preisgestaltung am Markte weitgehend folgen kann. Für den Ablader bedeutet es eine große Erleichterung, wenn bei der Unübersehbarkeit der Marktlage der Kommissionär für ihn den Verkauf besorgt. Bei Marktüberschwemmung ist oft nur durch das Kommissionsgeschäft ein Absatz zu erzielen.

---

[162]) Auskunft von der Firma G. W. Höllriegel Fruchthof Nürnberg.
[163]) u. [164]) Auskünfte von mehreren Großhändlern.

Diese Geschäftsform birgt aber große Gefahren in sich, und zwar insofern, als der Auftraggeber auf die Preisbildung keinen Einfluß hat. Wenn auch die ausländischen Lieferanten ihre Agenten auf die Auktionen schicken, um die Preisfestsetzung überwachen zu lassen, so ist es doch unmöglich, den Kommissionär in der Preisbildung vollständig zu kontrollieren. Da die Abrechnung des Kommissionärs so schwer nachzuprüfen ist, werden von diesem immer wieder Manipulationen versucht. Ein weiterer Nachteil des kommissionsweisen Verkaufes liegt darin, daß der Kommissionär wegen Nichtbeteiligung am vollen Erlös kein allzu großes Interesse an hohen Preisen hat und daher hochverderbliche Ware auch bei niedrigen Preisen möglichst schnell verkauft, um überhaupt einen Verkauf und damit eine Provision zu erzielen. Immerhin kann man annehmen, daß er sich Mühe geben wird, die Ware bestmöglich zu verkaufen, weil ihm daran liegt, viel Ware an sich zu ziehen, und ihm andererseits das auf die Dauer nur dann gelingt, wenn er seine Auftraggeber bestens bedient. Bei den erwähnten Schwächen des Kommissionsgeschäftes darf man jedoch nicht dessen große Bedeutung übersehen; denn durch diese Geschäftsform ist der Aufschwung des Früchtehandels und damit auch ein größerer Absatz bewirkt worden.

Die Ausführungen über das Kommissionsgeschäft treffen natürlich auch für die Kommission des inländischen Großhandels zu.

Wenn auch das Kommissionsgeschäft an manchen Plätzen, wie in Hamburg u. a., vorherrscht, überwiegt doch der Festkauf im gesamten deutschen Fruchtgroßhandel.

Die fest oder kommissionsweise übernommene Ware kann entweder freihändig oder in Auktionen verkauft werden.

3. Freihändiger oder auktionsweiser Ein- und Verkauf

Außerhalb der Auktionsplätze Hamburg und Bremen und der genossenschaftlichen Versteigerungsmärkte erfolgt der Ein- und Verkauf des Fruchtgroßhandels nur freihändig. Unter „freihändigem" Kauf bzw. Verkauf versteht man die Geschäftsform, bei der Großhändler und Großhändler oder Großhändler und Kleinhändler den Preis der Ware miteinander aushandeln [165]). Die freihändige Verkaufsform hat den Vorzug, daß die Ware den Wünschen des Käufers entsprechend behandelt wird. Bei dem freihändigen Handel geht aber der Absatz oft zu langsam vor sich, wodurch kostspielige Zeitverluste eintreten. In dieser Hinsicht ist ihm der auktionsweise Verkauf überlegen.

Unter einer Auktion ist mit Hirsch [166]) „eine Form des Verkaufes zu verstehen, durch den bei einseitigem persönlichen Wettbewerb einer Mehrzahl von Käufern um ein und dieselbe Sache zu gleicher Zeit und an gleichem Ort in fortlaufender Steigerung der Gebote ein höchster Preis erzielt werden soll". Der auktionsweise Umsatz eignet sich vor allem für nicht vertretbare Waren, ferner für solche, die stoßweise auf den Markt geworfen werden, die nicht börsenmäßig gehandelt werden können, und solche, die, obwohl sie internationaler Handelsgegenstand sind, keinen Weltmarktpreis haben.

---

[165]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 49.

[166]) Hirsch, J., Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik, in: Grundriß der Sozialökonomik. 2. Aufl. V. Abtlg. 2. Teil, Tübingen, 1925, S. 78.

Eine Auktion ist dann wirtschaftlich und aufrecht zu erhalten, wenn sowohl auf der Seite der Anlieferer als auch auf der der Abnehmer bestimmte Voraussetzungen gegeben sind. Dem Auktionsangebot muß eine entsprechend große Käuferschaft gegenüberstehen, weil nur dann der Absatz der Ware weitgehend gesichert ist. Aus diesem Grunde findet man heute die Großhandelsauktionen (von den genossenschaftlichen abgesehen) nur an solchen Plätzen, die ein großes Hinterland als Absatzgebiet besitzen (Hamburg und Bremen). Andererseits ist ein bestimmter Käuferkreis für immer nur dann zu erhalten, wenn die Zufuhren eine regelmäßige Belieferung der Auktionen ermöglichen. Mit der über das ganze Jahr verteilten Belieferung ist die Rentabilität der Auktionen gesichert worden. Die wirtschaftliche Grundlage erhielten die Auktionen im Südfruchtgeschäft in erster Linie durch die Apfelsinen.

Nachdem direkte Dampferlinien zwischen Hamburg und den Mittelmeerländern eingerichtet worden waren und größere Einfuhren von Südfrüchten unabhängig von England auf dem Seewege erfolgen konnten, wurde im Jahre 1884 von fünf bedeutenden Importfirmen in Hamburg eine Auktion nach englischem Muster eingerichtet [167]). Bis in die heutige Zeit hat sich die Hamburger Fruchtauktion im deutschen Fruchtgroßhandel eine bedeutsame und einflußreiche Stellung erwerben können. Das Hamburger Auktionsgeschäft wird heute in der Hauptsache von zwölf großen Importfirmen ausgeführt. Diese wurden bereits früher genannt.

Die Bremer Importauktion erreicht nur ein Zwanzigstel des Hamburger Umschlages [168]). Vor einigen Jahren wurden auch in den Großmarkthallen von Köln, Berlin, München, Leipzig und anderen Orten Auktionen abgehalten; im Laufe der Zeit aus verschiedenen Gründen jedoch wieder aufgegeben [169]). Neben den Auktionen des Einfuhrhandels bestehen noch eine Reihe von Versteigerungen, die von Genossenschaften veranstaltet werden. Da die Genossenschaften hierbei Großhandelsfunktionen übernehmen, sollen auch deren Versteigerungen hier behandelt werden. Derartige Versteigerungen haben in west- und südwestdeutschen Gegenden ihren Standort.

Bei der Darstellung der reinen Großhandelsauktionen soll lediglich diejenige von Hamburg ins Auge gefaßt werden. Die Anlieferer dieser Auktionen sind teils ausländische Erzeuger, teils Exporteure, die ihre Ware größtenteils in Konsignation geben. Neben selbstimportierter Ware versteigern die genannten Auktionsfirmen auch Waren anderer Importhändler gegen Entgelt. Als Käufer treten nur in Hamburg ansässige Händler auf. Auswärtige könnten wohl zugelassen werden, doch hat sich der Gebrauch herausgebildet, daß diesen Händlern kein Zuschlag erteilt werden darf. Ab 1. Januar 1934 wird laut § 1 der Auktionsordnung vom 1. Oktober 1933 der Zuschlag nur noch solchen Interessenten gegeben, welche Mitglieder des Verbandes des Hamburgischen Frucht- und Gemüsegroßhandels E. V., Sitz Hamburg, sind [170]).

---

[167]) Godenrath, a. a. O., S. 8.
[168]) Arlandis, a. a. O., S. 155.
[169]) Auskünfte von den Markthallendirektionen Köln, Berlin, München und Leipzig.
[170]) Auktionsordnung des Verbandes des Hamburgischen Frucht- und Gemüse-Großhandels E. V., Hamburg.

Die Auktionen sind ihrem Charakter nach nichtöffentlich, denn der Zuschlag braucht nicht jedem Bieter erteilt zu werden. Auch der Kleinhandel ist zu den Hamburger Auktionen zugelassen, macht aber nur 1% der Käufer aus, weil diese Händler nicht immer die großen Auktionspartien abnehmen können [171]). Die auswärtigen Großhändler lassen sich durch ortsansässige Großhändler vertreten, die als Einkaufskommissionäre die Ware erstehen.

Etwa in folgender Weise wickelt sich die Auktion ab [172]): Die mit den importierten Früchten beladenen Dampfer fahren direkt an die fünf großen Südfruchtschuppen zur Löschung heran. Dann kommen die Waren in Waggons zur Aufstapelung in die Schuppen. Die Sendungen werden auf Schäden geprüft, um nicht einwandfreie Ware vor der Verzollung ausscheiden zu können. Die einzelnen Firmen sortieren ihre Früchte und teilen sie in Kavelinge ein. An die Kunden verschicken sie gedruckte Kataloge in Zettelform, welche die Herkunft, Art, Quantum, Losnummer und Versteigerungszeit (jedoch keine Preise) enthalten. Den Interessenten dient der Katalog bei der Besichtigung zu Preisnotierungen, nach denen sie sich bei der Auktion orientieren. Durch unparteiische Vertrauensmänner werden in den Schuppen Probekisten ausgesucht und zur Ausstellung gebracht. Von jeder Partie muß ein Teil zur näheren Besichtigung geöffnet werden. Entweder findet die Auktion anschließend an die Besichtigung oder am nächsten Nachmittag bzw. Morgen statt. In Hamburg gibt es Morgen- und Nachmittagsauktionen. Erstere bringen hauptsächlich Gemüse und einheimisches Obst zur Versteigerung und haben dementsprechend nur in den Monaten Mai bis Oktober eine größere Bedeutung, während das Hauptgeschäft der übrigen Zeit auf die sogenannten Nachmittagsauktionen entfällt, in denen fast auschließlich ausländische Früchte versteigert werden.

Zur Auktion erhalten die Kauflustigen einen neuen Katalog, der die Grundpreise angibt. Derjenige, welcher am höchsten bietet, erhält den Zuschlag und muß dann die Ware zu dem gebotenen Preise zuzüglich einer Auktionsgebühr abnehmen. Gegen den Lieferschein kann er dann im Fruchtschuppen die Ware in Empfang nehmen. Vorschriften über Lieferung, Reklamation und Bezahlung regelt der Auktionator mit dem Bietenden von Fall zu Fall. — Nach der Auktion wird der Ablader von dem Verlaufe der Versteigerung telegraphisch in Kenntnis gesetzt, und einen Tag später erfolgt mit ihm die Abrechnung.

In Deutschland kommt noch ein anderes Auktionssystem zur Anwendung. Es wurde von Holland übernommen und wird als „Veiling" bezeichnet. Gewöhnlich versteht man darunter eine Erzeugerversteigerung, was nicht richtig ist; denn die Veilinge können auch von dem regulären Handel angewendet werden, wie es z. B. bei der Fruchthandelsgesellschaft Scipio & Fischer bereits seit 1912 der Fall ist [173]).

Die Veilinge sind Versteigerungen mit fallendem Gebot, d. h. mit Abschlag [174]). Dieses Verfahren hat man zu seiner genauen Durchführung mechanisiert und elektrifiziert. Eine elektrische Uhr bildet den Mittelpunkt der Versteigerung. An ihrem Rande sind mehrere Zahlenkreise angebracht, die die Preise darstellen. Für die angebotene Ware wird durch den Ver-

[171]) Godenrath, a. a. O., S. 12.
[172]) Auskunft von der Auktionsfirma Willem van der Schalk, Hamburg.
[173]) u. [174]) Schubring, a. a. O., S. 29 ff.

steigerungsleiter (Marktmeister) ein Höchstpreis an der Uhr eingestellt, den der Uhrenzeiger den versammelten Händlern angibt. Die Sitzplätze der Kauflustigen sind mit besonderen Nummern versehen und amphitheatralisch oder reihenweise der Uhr gegenüber angeordnet. Mit Beginn der Versteigerung läuft der Zeiger auf der Uhr abwärts und gibt immer niedrigere Preise an. Der Händler kann dadurch bieten, daß er auf einen an seinem Platze angebrachten Knopf drückt und damit den Uhrenzeiger anhält. Gleichzeitig leuchtet an einer besonderen Tafel die Nummer seines Platzes auf. Mit dem Druck auf den Knopf werden alle anderen Leitungen zu den Plätzen der übrigen Händler ausgeschlossen. Der elektrische Strom entscheidet um 1/10 000 Sekunde, so daß zwei Gebote zu gleicher Zeit kaum vorkommen dürften.

Mit dem Abschlag wird ein bestimmter Zweck verfolgt. Dadurch, daß nur der erste Bieter die Ware erhält, wird bei knappem Angebot jeder Händler den Knopf zuerst drücken wollen. Die Folge davon ist, daß bei verhältnismäßig knappem Angebot in der Regel hohe Preise erzielt werden. Andererseits liegt die Möglichkeit nahe, daß bei einem Überangebot das Gegenteil eintritt.

Wie bei der Auktion mit Aufschlag kann auch hier die Ware vorher besichtigt werden. Auf einer Fahrstraße, die durch die Verkaufshalle führt, oder einem Förderband, das den Raum durchzieht, wird die Ware bei Aufruf probeweise vorgezeigt.

Bei der Fruchthandelsgesellschaft Scipio & Fischer sind ausländische Erzeuger bzw. Exporteure die Lieferanten, bei den genossenschaftlichen Veilingen die einzelnen Erzeuger als Genossen. Soweit die genossenschaftlichen Versteigerungen in konsumfernen Märkten stattfinden, geben die Genossenschaften die gesammelte Ware an Großhändler und Händler ab, die die Versteigerungen zum Einkauf aufsuchen. Inwieweit bei den Veilingen Kleinhändler kaufen, hängt davon ab, daß die einzelnen Posten nicht zu groß sind, ferner davon, ob der Kleinhändler die für den Einkauf auf Veilingen notwendigen Fähigkeiten besitzt. Dort, wo die Veilinge inmitten oder wenigstens nahe am Verbrauchsgebiete liegen, übt die Genossenschaft nicht selten die Verteilungsfunktion aus.

Zur Problematik der genossenschaftlichen Versteigerungen wurde bereits früher Stellung genommen.

Die Auktion hat eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung. Dadurch, daß die Ware im voraus besichtigt werden kann und je nach ihrer Beschaffenheit (Sortierung, Verpackung usw.) bewertet wird, geben sich die Lieferanten die größte Mühe, möglichst hochwertige Ware anzubieten. Auf diese Weise ist das Angebot qualitativ gehoben worden. Auch die Veilinge üben einen erzieherischen Einfluß auf den deutschen Obstbauer aus. Der öffentliche Vorgang der Auktion hat in weitem Maße Unsicherheit, Spekulation und Übervorteilung bei Kauf und Verkauf beseitigt. Da die Warenmenge vor der Versteigerung genau bekannt ist, kann sich der einzelne Kauflustige ein viel besseres Bild über das Verhältnis von Angebot und Nachfrage machen, als auf dem Markte des freihändigen Verkaufes. Auch in der Beschaffenheit der Ware geht der Käufer kein Risiko ein.

Die Auktion hat dem Importeur eine Erleichterung seines Geschäftes gebracht, und zwar insofern, als dadurch die Konsignationsgeschäfte wesentlich

ausgedehnt werden konnten. Der Ablader kann bei der Öffentlichkeit der Versteigerung die Preisbildung überwachen oder durch einen Vertreter kontrollieren lassen. Dadurch ist ein gewisses Vertrauensverhältnis zwischen Ablader und Konsignatar geschaffen, das den Ablader zu Konsignationssendungen geneigter macht. Für den Importeur bedeutet das einen Fortfall der großen Verluste, die sich aus Festgeschäften öfters ergeben.

Bei der kommissionsweisen Preisbildung braucht der Importeur nicht ängstlich an seinen Gestehungskosten festzuhalten und kann sich mehr nach dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage richten. Der Preis wird damit marktgerechter. Die über die Hamburger Auktionen verkauften ausländischen Früchte verbilligten sich immer mehr, so daß heute der inländische Großhändler über die Hamburger Auktionen vorteilhafter beziehen kann, als wenn er selbst importiert.

Faßt man alle Geschäftsformen ins Auge, um sie nach ihrer Bedeutung für das gesamte Fruchthandelsgeschäft zu würdigen, so ist es nicht möglich, eine genaue Wertskala der einzelnen Formen aufzustellen. Mit Bestimmtheit kann man sagen, daß die Lieferungsgeschäfte allenthalben nur eine geringe Rolle spielen, und daß das Auktionsgeschäft sich auf die genannten Plätze beschränkt. Wieviel jedoch durch die einzelnen Geschäftsformen umgesetzt wird, steht nicht fest. Es ist auch nicht so, daß ein Händler diese, der andere jene Form für seine Geschäfte benutzt. Die Importeure wenden z. B. alle sechs Arten der Ein- und Verkaufsmethoden an.

VII. Die Zahlungsweisen im deutschen Fruchtgroßhandel

Der Zahlungsausgleich des deutschen Fruchtgroßhandels umfaßt sowohl die Zahlungen des Inlands- als auch die des Auslandsgeschäftes.

1. Die inländische Zahlungsweise

Sie ist sehr verschieden und von vielen Faktoren bedingt, z. B. von der Art der Ware, der Person des Käufers, dem Zahlungsmodus der Konkurrenz, den finanziellen Verhältnissen des Verkäufers, den Zahlungsfristen seitens des Lieferanten, von festen Zahlungsbedingungen usw. Wie ich den Auskünften mehrerer Fruchtgroßhändler entnehmen konnte, sind im deutschen Fruchtgroßhandel wegen der großen Verderblichkeit der Ware allgemein nur kurze Zahlungsfristen üblich — etwa acht bis zehn Tage [175]). Ein großer Teil der Ware wird gegen bare Kasse verkauft. Leipziger und Dresdener Markthallengroßhändler verkaufen z. B. nur gegen Barzahlung. Ebenso wird auf den Versteigerungen sofortige Zahlung zur Bedingung gemacht. Durch Vereinbarung zwischen den Auktionatoren und der Käuferschaft werden auf der Hamburger Auktion die Zahlungsbedingungen und die zu zahlenden Kavelinggelder geregelt. Falls nicht Kassezahlung zur Bedingung gemacht wird, erfolgt die Zahlung innerhalb fünf bis zehn Tagen; eine längere Zahlungsfrist wird grundsätzlich nicht gestattet. Für Zahlung innerhalb fünf Tagen erhalten die Käufer eine Umsatzvergütung von 1%, die von den Auktionatoren halbjährlich, am 15. Januar und am 15. Juli, ausgezahlt wird [176]). Beim Aufkauf im Erzeugergebiete muß meistens an Ort und Stelle bezahlt werden, während beim Versand die Zahlung nach Empfang der Ware

[175]) u. [176]) Auskünfte von mehreren Großhändlern.

als übliche Zahlungsbedingung gilt. Bei kommissionsweisem Versand wird nach dem Verkauf der Ware Abrechnung erteilt. Genossenschaften machen es häufig den Händlern zur Bedingung, bevor sie mit ihnen in ein Saisongeschäft eintreten, daß sie entweder ganz oder teilweise vorauszahlen. Das bedeutet allerdings für den Händler bei der veränderlichen Beschaffenheit der Ware eine große Gefahr.

Mitunter werden auch längere Kredite, bis zu einem Monat, gewährt, und zwar als offene oder als Wechselkredite [177]).

Andere Formen nimmt der Zahlungsausgleich im Auslandsverkehr an.

2. Die Zahlungsweisen im Auslandsgeschäft

a) Die Zahlungsarten beim Fruchtimport

In den letzten Jahren ist eine Reihe von Verordnungen ergangen, die den Zahlungsausgleich beim Außenhandelsgeschäft zum Teil grundlegend geändert haben und daher die Zahlungsweise bis zur Devisenzwangswirtschaft nicht mehr genau erkennen lassen. Daher soll die Zeit vor und nach der Devisenbewirtschaftung gesondert betrachtet werden.

aa) Die Bezahlung der Einfuhr bis zur Devisenzwangswirtschaft [178])

Die Ware wurde zum Teil nach Empfang im Einfuhrhafen bezahlt, zum Teil verlangte der Lieferant eine Bevorschussung der Ware. Die Vorfinanzierung nahm gerade in den Jahren vor der Devisenbewirtschaftung größere Ausmaße an. Vor allem erfolgten in Ländern armer Obstbauern hohe Vorauszahlungen, die manchmal 100% des Einkaufswertes erreichten. Der Importeur verschaffte in der Regel diesen Produzenten die Mittel zur Saatbeschaffung, Düngung und Verpackung der Ware und übernahm damit die Aufgabe des Exporteurs. Aber auch in den Ländern, wo die Erzeuger in größerem Wohlstand lebten, wie in Frankreich, den USA, Australien u. a., war eine Bevorschussung der Einfuhr üblich. Die französischen Bauern verlangten aus gewohntem Mißtrauen erst Geld, bevor sie die Ware aus der Hand gaben. Die Produzenten der anderen Länder zwang die berechtigte Vorsicht, wenigstens den Teil der Auslagen für Emballagen, Spesen und Seefracht im voraus zu verlangen, weil die Ware bei ungünstigen Marktverhältnissen oft keine Erlöse brachte.

Soweit man die Ware nicht im voraus oder sofort nach Ankunft bar bezahlte, wurde seitens der ausländischen Lieferanten eine Frist von einem bis mehreren Monaten gewährt. Teils wurden und werden auch heute noch die Importe aus eigenen Mitteln bezahlt, teils mit Hilfe von Bankkrediten. Die bekannten Hamburger Auktionsfirmen, welche immer als finanzkräftig galten, haben meistens aus eigener Kraft die Einfuhren finanziert. Die Finanzierung der aus Europa eingeführten Waren wurde bei kurzer Transportdauer und schnellem Umschlag von den Importeuren selbst durchgeführt, wenn nicht am Sitz des Exporteurs vor Absendung der Früchte die Bezahlung erfolgen mußte, wie in den Balkanländern. Bei Überseeinfuhr wird häufig die Bank zur Stellung eines Akkreditivs oder Gewährung eines Rembourskredites in Anspruch genommen. Akkreditiv- und Rembourskredit unterscheiden sich

[177]) Auskunft von Großhändlern.
[178]) Auskunft von mehreren Importeuren.

bekanntlich darin, daß bei ersterem die Zahlungsbedingung „Dokumente gegen Kasse oder Sichttratte" gilt, bei letzterem „Dokumente gegen Akzept" mit Zielgewährung an den Importeur. Auf die nähere Technik dieser Zahlungsarten kann im Rahmen dieser Arbeit nicht eingegangen werden. Der Rembourskredit ist trotz seiner vielen Vorzüge für den Handel mit leichtverderblichen Früchten wenig geeignet[179]). Deshalb finanzieren viele Firmen lieber mit eigenen Mitteln. Bei dem Überlandimport stehen der Finanzierung große Schwierigkeiten entgegen insofern, als der Duplikatfrachtbrief kein Pfandrecht an der Ware gibt. Die Bank bevorschußt die auf dem Landwege beförderte Ware nur dann, wenn sie sich daran das Eigentum verschaffen kann[180]).

bb) Die Bezahlung der Einfuhr unter der Devisenzwangswirtschaft

Die Devisenbewirtschaftung ist bereits nach dem großen Bankenkrach von 1931 verordnet worden, hat sich aber erst seit 1933 infolge der Devisenknappheit für den ausländischen Zahlungsausgleich erschwerend ausgewirkt. Das Wesen der heutigen Devisenbewirtschaftung in bezug auf die Bezahlung der Einfuhr liegt darin, daß keine Zahlungen in irgend einer Form an Ausländer oder auch Inländer zugunsten von Ausländern ohne Genehmigung der Devisenbewirtschaftungsstelle erfolgen dürfen. Die Bezahlung ist nur zu einem festgesetzten Betrage und in ganz bestimmter Form möglich. Es soll wegen der Fülle und dauernden Veränderung der Vorschriften hier nicht auf Einzelheiten eingegangen werden, sondern nur die heutige (August-September 1934) mögliche Zahlung an den ausländischen Gläubiger im grundsätzlichen und in großen Zügen dargestellt werden.

Die Zahlungswege und -arten sind zum Teil anders geworden. Gewiß kann man auch noch mit effektiven Devisen und mittels Rembourskrediten zahlen, dies jedoch nur zu einem ganz bestimmten Betrage, dessen Höhe jeweils festgesetzt wurde. Remboursverpflichtungen konnte der Importeur so viel eingehen wie er wollte, für eine Abdeckung dieser hatte er aber nur im Rahmen des von der Reichsbank zugesagten Rembourskredit-Höchstbetrages eine Möglichkeit. Neben diesen zwei Formen sind im Laufe der Devisenzwangswirtschaft zwei andere Zahlungswege geschaffen bzw. vorgeschrieben worden[181]): Einzahlung auf Sonderkonten und Verrechnungs- bzw. Girokonten der Reichsbank innerhalb des Reiches, die auf Grund von Verträgen errichtet wurden. Diese Abkommen sind von den deutschen und ausländischen Regierungen in Protokollform (sogenannte staatliche Abkommen) und durch Vereinbarungen der Reichsbank mit der Zentralnotenbank eines anderen Landes (sogenannte Bankenabkommen) getroffen worden.

Nach Erschöpfung des Höchstbetrages für Devisenzahlungen kann der Importeur für den ausländischen Warengläubiger Reichsmarkzahlungen auf ein für die Notenbank des betreffenden Landes eingerichtetes Sonderkonto leisten[182]). Der ausländische Lieferant erhält dann von der ausländischen Notenbank den Gegenwert in heimischer Währung ausgezahlt. Die auf das Konto bei der Reichsbank eingezahlten Summen benutzt die ausländische Notenbank zur Bezahlung deutscher Exportwaren. Die staatlichen Abkommen

[179]) u. [180]) Arlandis, a. a. O., S. 159.
[181]) Buschke, A., Die deutsche Devisenbewirtschaftung, Berlin 1934, S. 33 ff.
[182]) Der Früchtehandel vom 6. 1. 1934.

sind im wesentlichen mit den Ländern getroffen worden, die von einer tiefgreifenden Devisenzwangswirtschaft verschont blieben, wie Belgien, Luxemburg, Finnland, Frankreich, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz und Spanien.

Die Bankenabkommen waren nicht nur zur Aufhebung der deutschen Devisenbeschränkung, sondern auch zur Erleichterung des Zahlungsverkehrs mit valutaschwachen Ländern bestimmt. Außerdem tauen sie die in diesen Staaten eingefrorenen deutschen Forderungen auf. Bei der Reichsbank und den ausländischen Zentralnotenbanken sind gegenseitige Girokonten eingerichtet, über die alle Zahlungen aus dem beiderseitigen Warenverkehr zu erfolgen haben; in Deutschland also die Zahlungen im Rahmen der allgemeinen Devisengenehmigung sowohl als auch diejenigen, welche durch Einzelgenehmigungen besonders gestattet sind. Mit den auf dem Girokonto bei der Reichsbank angesammelten Beträgen dürfen nur die aus Deutschland nach dem betreffenden Lande gelieferten Waren bezahlt werden. Mit folgenden Ländern bestehen Bankenabkommen: Bulgarien, Dänemark, Estland, Griechenland, Südslawien, Lettland, Rumänien, Tschechoslowakei und Türkei.

Der deutsche Importeur kann auch auf ein inländisches Inkassokonto des ausländischen Lieferanten in Reichsmark einzahlen, das nicht bei der Reichsbank geführt wird. Wenn z. B. der ausländische Warengläubiger ein Postscheckkonto in Leipzig oder ein Bankkonto in Hamburg unterhält, können die Zahlungen auch nach dorthin geleistet werden. Voraussetzung dafür ist, daß die Waren dem Lande des Gläubigers entstammen oder die Ware in dem betreffenden Lande einer wesentlichen Be- oder Verarbeitung unterzogen worden sind. Der deutsche Importeur braucht bei der Einzahlung oder Überweisung nur die mit dem Ursprungsvermerk versehene Originalrechnung vorzulegen; eine Devisengenehmigung ist nicht erforderlich, weil der Ausländer seinerseits bei der Verfügung über sein Guthaben eine solche einholen muß. Die Zahlungen an den Ausländer, sei es in effektiven Devisen oder in Reichsmark auf die besonderen Konten, sind von Genehmigungen abhängig.

„Nach Ri. III/3 kann die Stelle für Devisenbewirtschaftung Personen und Personenvereinigungen, die im Handels- oder Genossenschaftsregister oder in der Handwerkerrolle eingetragen sind, die erforderlichen Genehmigungen zur Leistung von Zahlungen an Ausländer für zum Verbrauch oder zur Verarbeitung im Inlande eingeführte Waren allgemein erteilen, wenn die zuständige Industrie- und Handelskammer ihnen eine Bescheinigung darüber erteilt hat, daß sie im Rahmen ihres Geschäftsbetriebes regelmäßige Zahlungen für diese Zwecke in bestimmter Höhe zu leisten haben“ [183]). Der von den Firmen angegebene und von der Handelskammer bescheinigte Höchstbetrag an notwendigen Devisen wird von der Devisenbewirtschaftungsstelle nach den jeweiligen Richtlinien gekürzt.

Die grundlegend neuen Vorschriften über die Genehmigung der Zahlungen an ausländische Warengläubiger sind inzwischen durch einen Runderlaß der Reichs-Devisenbewirtschaftungsstelle vom 11. 9. 1934 überholt worden [184]). Mit dem 24. 9. 1934 trat die neue Regelung der Devisenzuteilung in Kraft. Mit dieser neuen Verordnung werden die erst kürzlich neugebildeten Über-

[183]) Buschke, a. a. O., S. 26.
[184]) Reichssteuerblatt 24. Jg. No. 62, S. 1018 ff. No. 64, S. 1049 ff.

wachungsstellen für den Außenhandel Organe der Devisenbewirtschaftung, soweit die Bezahlung der Einfuhr von Waren aus dem Auslande in Frage kommt. Diese Überwachungsstellen erteilen ab 24. September 1934 Devisenbescheinigungen, die zu Zahlungen für die Einfuhr berechtigen. Da die bisherige Art und Weise des Genehmigungssystems dem ausländischen Lieferanten bei Versendung seiner Ware nicht die absolute Gewißheit gab, daß der deutsche Importeur auch die Zahlung an ihn leisten konnte, gingen viele Lieferanten dazu über, nur noch gegen bare Kasse zu verkaufen. Da dadurch der Import für uns empfindlich eingeschränkt wurde, ist zur Sicherheit des ausländischen Gläubigers die Devisenbescheinigung geschaffen worden. Diese Bescheinigung wird für jedes einzelne Geschäft ausgestellt. Soweit nicht Kontingente eine Einschränkung treffen, kann der Importeur so viel einführen, wie er will, Zahlung aber nur für diejenige Einfuhrmenge leisten, wofür er mittels der Devisenbescheinigung die Genehmigung erhalten hat. Entweder enthält diese neue Devisenzuteilung die notwendige Genehmigung oder nur eine verbindliche Zusage für die künftige Genehmigung. Durch das neue Verfahren werden die nach Abschnitt III/4 erteilten Einzelgenehmigungen ersetzt; eingeschlossen sind die auf Grund eines Zahlungs- oder Verrechnungsabkommens erfolgten Genehmigungen. Die Devisenbescheinigungen kommen für den Verkehr mit Rußland und dem Saargebiete, ferner für die Einfuhr von geringer Bedeutung nicht in Frage. Da der Importeur in der Regel das Geschäft erst mit dem Empfang der Devisenbescheinigung abschließen kann, wird er dann bereits den Antrag auf Ausstellung einer solchen Bescheinigung stellen, wenn ihm die Zahlungsbedingungen des ausländischen Lieferanten bekannt sind.

b) Die Zahlungsweisen im Ausfuhrgeschäft

Auch hier bestehen verschiedene Möglichkeiten, wie aus den eingeholten Auskünften zu entnehmen ist[185]). Die englischen Abnehmer deutscher Ware zahlen prompt, hauptsächlich innerhalb von acht Tagen. Die anderen Hauptabnehmer, nämlich die skandinavischen Importeure, begleichen zum Teil mit 1-Monats-Akzept, zum Teil gegen einen offenen Kredit (nicht über einen Monat).

Der ausländische Bezieher hat heute im Rahmen der Devisenzwangswirtschaft folgende Wege für die Bezahlung der aus Deutschland eingeführten Waren, soweit sie nicht durch die Vorschriften des Importlandes wieder aufgehoben werden[186]):

1. Die Rechnung für die aus Deutschland bezogenen Waren lautet auf Reichsmark;
   Zahlung durch:
   a) Ankauf eines Reichsmark-Bar- oder Verrechnungsschecks auf ein bei einem Kreditinstitut (Bank, Sparkasse, Postscheckamt) in Deutschland geführtes, nicht gesperrtes Mark-Konto und seine Überweisung an den deutschen Lieferanten oder dessen Zahlstelle;
   b) Einlösung der vom Importeur ausgestellten, auf Mark lautenden Akzepte;

[185]) Auskünfte von mehreren Exporteuren.
[186]) Merkblatt des Verlages „Eildienst für amtliche und private Handelsnachrichten GmbH.", Berlin, 1934.

c) eine auf Reichsmark lautende internationale Postanweisung oder Postschecküberweisung an den deutschen Lieferanten oder dessen Zahlstelle;
d) Verfügung über gesperrte Guthaben bei deutschen Kreditinstituten;

2. die Rechnung lautet auf die Währung des Importlandes;
Zahlung durch:
a) Übersendung eines auf ein Kreditinstitut dieses Landes lautenden Schecks;
b) direkte Anweisung an ein Kreditinstitut des Importlandes, den Rechnungsbetrag an den deutschen Lieferanten oder dessen Zahlstelle zu senden;
c) Einlösung der vom Importeur ausgestellten, auf die Währung des Importlandes lautenden Akzeptes;
d) Anweisung an ein deutsches Kreditinstitut, den Rechnungsbetrag an den Lieferanten oder dessen Zahlstelle von einem in nicht deutscher Währung bei einem deutschen Kreditinstitut geführten Konto zu überweisen;
e) Übersendung des Rechnungsbetrages in Banknoten des Importlandes im Wertbriefe, sofern der deutsche Exporteur mit dieser Zahlungsweise einverstanden ist;

3. die Rechnung lautet weder auf Reichsmark noch auf die Währung des Importlandes, sondern auf eine dritte Währung;
Zahlung wie zu 2.

Der ausländische Warenbezieher kann die sogenannten Scrips zur Bezahlung verwerten. „Scrips sind Schuldscheine der im Juni 1935 gegründeten Konversionskasse für deutsche Auslandsschulden in Berlin; sie werden als übertragbare Wertpapiere für nicht transferierte Zinsen und sonstige regelmäßig wiederkehrende Leistungen an das Ausland seitens der genannten Kasse ausgestellt“ [187]). Falls der Besitzer solcher Wertpapiere nicht bis zur Aufhebung der Devisenzwangswirtschaft und freien Transferierung des vollen Betrages warten will, kann er sie jetzt schon, und zwar mit 67,5 bzw. 40% — je nach Ausstellungsdatum — an die Deutsche Golddiskontbank Berlin oder an ein Bankenkonsortium seines Landes verkaufen. Aus dem Erlös der Scrips kann dann der Importeur den deutschen Lieferanten in Reichsmark oder in der fakturierten Währung befriedigen.

VIII. Zusätzliche Tätigkeiten im deutschen Fruchtgroßhandel

Neben der eigentlichen Handelstätigkeit des Ein- und Verkaufens müssen zur Durchführung des Geschäftes noch eine Reihe weiterer Verrichtungen zusätzlich übernommen werden: Sortierung und Verpackung, Transport, Versicherung, Verzollung und Lagerung. Während der Großhändler in früheren Zeiten seine Ware selbst transportierte, sortierte und verpackte, hat er sich im Laufe der technischen Entwicklung für den Transport der Hilfsgewerbe bedient. Die Eisenbahn nahm ihm eine zeitraubende und kostspielige Arbeit ab und gab ihm Gelegenheit, seine Umsätze zu vergrößern. Durch die Ausdehnung des Kraftwagenverkehrs nimmt der Großhandel heute schon wieder

[187]) Auskunft von der Reichsbankhauptstelle Leipzig.

Transporte selbst vor. Das Verpacken und Sortieren, welches eigentlich dem Erzeuger zufällt, muß der Händler vornehmen. In Zukunft wird vielleicht durch einheitliche Verpackungs- und Sortierungsvorschriften für deutsches Obst hierin eine Wandlung eintreten.

1. Sortierung und Verpackung

a) Sortierung

Ihr geht die Herrichtung voraus, bei der den Früchten durch äußerliche Bearbeitung ein verkaufsfähiges Aussehen verliehen wird[188]). Durch das sich anschließende Sortieren werden die schadhaften Früchte ausgelesen und die einwandfreien nach bestimmten Gesichtspunkten geschieden, etwa nach Größe, Farbe usw. Dann erfolgt die Einstufung der sortierten Ware in Klassen, für die bis jetzt noch keine einheitlichen Vorschriften bestanden. Die Gradierung war zum Teil dem Belieben einzelner Erzeuger und Händler überlassen, teils erfolgte sie nach Standardisierungsvorschriften der Genossenschaften oder nach sonstigen lokalen Marktgebräuchen. Die Sortierung seitens der Produzenten ist bisher, mit Ausnahme der Anlieferungen auf Versteigerungsmärkten sehr mangelhaft gewesen; an dieser mangelhaften Beschaffenheit der Ware trägt der Handel eine gewisse Schuld, weil er sortierte Ware nicht besser bezahlte als unsortierte. Aus den bisherigen Lieferungen mußte der Händler von einem Zentner unsortierter Äpfel drei Sorten herauslesen. Nach einem Berichte einer deutschen Sammelstelle für Obst setzten sie sich folgendermaßen zusammen: im günstigsten Falle 10 bis 20% Tafelobst, 30 bis 40% Wirtschaftsobst, der Rest Mostobst, wurmstichige Früchte usw. In den letzten Jahren hat der Arbeitsausschuß für Obst- und Gemüseabsatz seine Reichseinheitsvorschriften für Sortierung und Verpackung von Obst und Gemüse herausgegeben, die ein Vorschlag und Wegbereiter auf dem Gebiete der Sortierung sein sollten, aber nur von wenigen Stellen befolgt wurden. Jetzt sind diese Reichseinheitsvorschriften durch den Reichsbeauftragten für die Regelung des Absatzes von Gartenbauerzeugnissen für obligatorisch erklärt worden. Nach diesen Vorschriften sind die Früchte jeweils in drei Qualitäten eingeteilt, und zwar in: A, B und C. Diese Sortierungsvorschriften werden wahrscheinlich bei ihrer Einführung bei Erzeuger und Händler auf Schwierigkeiten stoßen, weil die genaue Unterscheidung nach den angegebenen Merkmalen nur sehr schwer zu treffen ist.

In den letzten Jahren haben sich verschiedene Sortiermethoden herausgebildet, die das Augenmaß weitgehend unterstützen. Man stellt Sortiertische, mit Segeltuch bespannt, auf, worauf man die Früchte leichter miteinander vergleichen kann. Ferner bedient man sich der Sortierbretter und Sortierringe. Im Auslande hat man vielfach Obstsortiermaschinen eingeführt. Bekannt ist die Cutler-Obstsortiermaschine, die auch in Deutschland von einigen Genossenschaften benutzt wird. Mit dieser Maschine, die die Standardfrüchte nach Gewicht ausliest, können in kurzer Zeit große Mengen sortiert werden. Die maschinelle Sortierung setzt aber für eine wirtschaftliche Ausnutzung der Einrichtung große Quantitäten standardisierter Früchte voraus, was in Deutschland nur in seltenen Fällen gegeben ist. Deshalb wird auch die Verwendung von Sortiermaschinen in Deutschland viel zu kost-

[188]) Schubring, a. a. O., S. 42.

spielig sein. Dazu kommt, daß bei Aussortierung nach Farbe und dem Herauslesen minderwertiger Ware die Handarbeit nicht entbehrt werden kann.

b) Die Verpackung

Von der Art der Sortierung hängt in weitgehendem Maße die Verpackung ab. Daher gibt es auch bei der Verschiedenartigkeit des Sortierens mannigfaltigste Formen der Verpackung. Diese läßt noch viel zu wünschen übrig, vor allen Dingen bei deutscher Ware. Bestimmte Früchte werden unverpackt, nämlich in loser Schüttung, versandt. Zum Beispiel wird viel böhmisches Obst (Äpfel und Birnen) auf diese Weise nach dem Berliner Markte in Kähnen verschickt[189]). Bei dem Ein- und Ausladen muß aber gewöhnlich die Ware erheblich leiden.

In der Verpackung herrschen die verschiedenartigsten Formen vor. Pönicke-Hempel führen eine Reihe der üblichsten an[190]): Einheitskisten für Kernobst (die im Welthandel übliche und in Deutschland nachgebildete Apfelkiste mit einem Innenmaß von 46 × 29 × 26,5 cm), Kisten anderer Bauart, flache Kisten, Pappkistchen, Spankörbe mit und ohne Henkel, Körbe, Sieves und Schwingen aus Weiden, Säcke aus lockerem Gewebe und Fässer. Nach den für bindend erklärten Reichseinheitsvorschriften ist neues Verpackungsmaterial vorgeschrieben worden, das im einzelnen nicht aufgezählt werden soll. Die Einführung der neuen Verpackungsgefäße wird in der Traditionsgebundenheit und in der Kostenfrage auf große Widerstände stoßen.

Zur Verpackung gehören nicht nur die Gefäße, sondern auch das Verpacken selbst. Gewöhnlich geschieht es mittels einfachen Einschüttens in die Behälter. Das Einwickeln der einzelnen Früchte in Papier, wie man es bei ausländischen Früchten vorfindet, gibt es bei uns noch selten. Produzenten und Händler legen mitunter im Korb obenauf eine Schicht guter Ware, die dem übrigen mangelhaften Inhalte nicht entspricht; sie „spiegeln" die Ware, wie man in Fachkreisen sagt. Leider hat sich diese Unsitte noch bis heute erhalten. Derartige Verpackungsmethoden bringen in den Handel größte Vertrauensstörungen und lassen auch Verbesserungen auf dem Gebiete der Verpackung erfolglos werden.

Das Verpacken wird teils vom Produzenten, teils durch den Händler vorgenommen. Beim Kommissionsgeschäft wird dem Erzeuger gewöhnlich das Packmaterial zur Verfügung gestellt. Nicht selten muß der Händler die angelieferte Ware noch einmal sortieren und verpacken. Die Genossenschaften sollten eine wertvolle Aufgabe darin erblicken, das zusammengefaßte Angebot dem Händler in einer den Marktbedürfnissen entsprechenden Aufmachung vorzulegen; denn dadurch wird die angebotene Ware wertvoller und erreicht höhere Preise. Der Großhändler kann deshalb für die besser sortierte und verpackte Ware mehr zahlen, weil er selbst diese Arbeit und damit Kosten sich ersparen kann. Außerdem wird der Großhandel ständiger Kunde der Genossenschaften, wenn er obige Voraussetzungen vorfindet. Die Verbesserungen in den Verpackungsmethoden bilden durchaus noch ein Problem; sie können nicht nach Einheitsschemen durchgeführt werden, sondern sind

[189]) Schubring, a. a. O., S. 46.
[190]) Poenicke-Hempel, a. a. O., S. 251.

den jeweiligen Gegebenheiten anzupassen, wenn sich der Preisvorteil nicht durch hohe Kosten wieder aufheben soll. Es darf nicht übersehen werden, daß die Standardisierung vorläufig noch dringlicher ist als die Änderung der Verpackung, weil jene dafür die Voraussetzung bildet.

Die Art der Verpackung hat eine große Bedeutung für den Transport, weil davon die Transportempfindlichkeit der hochverderblichen Ware mit abhängt.

2. Der Transport

Im Fruchtgroßhandel hat sich eine Trennung von Transport und der eigentlichen Handelstätigkeit vollzogen. In den letzten Jahren setzte jedoch eine entgegengesetzte Entwicklung ein, nämlich die Zunahme der Beförderung durch eigene Lastkraftwagen. Im Jahre 1928 betrug der Transport mit Fuhrwerk und Lastwagen bereits die Hälfte des Bahn- und Schiffstransportes. Der Anteil des Autotransportes dürfte seit 1933 durch den verstärkten Kraftwagenabsatz erheblich gestiegen sein. Die Zunahme des Lastkraftwagenverkehrs ist weniger auf die Geschäftsausdehnung als auf die Ausschaltung des Bahntransportes zurückzuführen.

Tabelle 22. Bruttoeingänge an Gemüse, Obst und Südfrüchten [191].

Inlands- oder Auslandsware	Verkehrsmittel	1928 1000 t
Inlandsware . .	Bahn/Schiff	1285
	Fuhrwerk/Kraftwagen	1348
		2633
Auslandsware .	Bahn/Schiff	1539
	Fuhrwerk/Kraftwagen	61
		1600

Vor allen Dingen hat an binnenländischen Umschlagsorten der Autotransport zugenommen, wo die per Bahn angekommenen Mengen mittels Lastwagen zum Großhändler und zum Kleinhändler der Provinz versandt werden. Ein charakteristisches Beispiel dafür bietet der Leipziger Umschlagsmarkt, für den allerdings keine zahlenmäßigen Unterlagen vorliegen. An der Belieferung der Frankfurter Großmarkthalle nahmen Eisenbahn und Fahrzeuge in folgendem Verhältnis teil [192]:)

	1929 %	1930 %	1931 %	1932 %
Eisenbahn .	57,5	57,0	53,5	47,5
Fahrzeuge .	42,5	43,0	46,5	52,5

In den großen Verbrauchszentren liegt der Autotransport zum größeren Teile in den Händen des Kleinhändlers. In neuerer Zeit werden auch schon Ferntransporte mit Lastkraftwagen ausgeführt, z. B. von Hamburg nach Leipzig usw., die bei Fertigstellung der Reichsautobahnen noch größere Ausmaße annehmen werden.

[191]) Samuel, a. a. O., S. 14.

[192]) Voelker, A., Die Entwicklung des Frankfurter Obst- und Gemüse-Großmarktes in den Jahren 1929—32, Frankfurt (Main) 1932, S. 3 ff.

Trotzdem spielt der Transport per Schiff und Bahn, d. h. durch ein besonderes Hilfsgewerbe, noch die größere Rolle. Nur in einem Falle wird der Transport auf eigenen Dampfern des Handels ausgeführt, nämlich bei der in Hamburg ansässigen Afrikanischen Fruchthandelskompagnie AG. Bei der seewärtigen Einfuhr werden nur geringe Mengen auf Personendampfern transportiert, und zwar bei unentwickelten Verkehrsverhältnissen oder kleinen Mengen zu Beginn und Schluß der Saison. Obwohl die Transportkosten auf Personenschiffen höher sind als bei Frachtdampfern, gestatten die zu Anfang und Ende der Saison höheren Preise eine solche Beförderung. Der größte Teil der Einfuhr wird aber auf Frachtdampfern durchgeführt. Die Früchtebeförderung erfolgt in der Hauptsache in freier Schiffahrt. — Der Frachtvertrag wird auf der Basis der Konnossements-Charter abgeschlossen, wobei der Befrachter für den Raum, und zwar 100 Kubikfuß, zahlen muß [193]). Je nach der Jahreszeit sind die Schiffahrtsfrachten verschieden.

Die hochverderblichen Früchte bilden für den Schiffstransport ein besonderes technisches Problem. Es muß alles aufgeboten werden, um die Verluste auf ein Mindestmaß einzuschränken. Die Verkürzung der Fahrtdauer und die Fortschritte in der Kühltechnik haben hier schon viele Vorteile gebracht. Schon seit vielen Jahren sind Spezialschiffe für einzelne Früchte, wie Bananen u. a., im Dienst. Die modernen Schiffe haben niedrige Räume mit vielen Decks. Die Kisten werden nicht zu hohen Bergen aufgetürmt, wodurch Druckbeschädigungen vermindert werden. Die Lüftung ist besonders geregelt, und während der Fahrt unterliegt alles einer genauen fachmännischen Kontrolle. In den neuesten Dampfern werden die Bananenbüschel frei nebeneinander aufgehängt, so daß kein Druck erfolgt und die Luft die Früchte von allen Seiten bestreichen kann, was für die Bananen, die erst nach Überwindung des Transportes reifen sollen, äußerst wichtig ist.

Für den Fruchttransport hat die Eisenbahn die größte Bedeutung; denn sie hat das am stärksten ausgebaute Verkehrsnetz, befördert am schnellsten und zuverlässigsten und berücksichtigt in der Tarifstellung besonders den Volumenwert durch Einreihung in niedrige Tarifklassen.

Frisches Beerenobst, Stein- und Kernobst ist in die billige Wagenladungsklasse C eingestuft und genießt außerdem den Vorzug der ermäßigten Eilgutbeförderung, d. h., die Beförderung geschieht als Eilgut mit gewöhnlichem Frachtsatze [194]). Diese tarifarische Ermäßigung wird deshalb gewährt, weil diese Beförderungsmöglichkeit sonst nicht in den Dienst des Obstversandes gestellt werden könnte. Die ermäßigte Eilgutbeförderung bezieht sich nicht auf Wacholderbeeren und Weintrauben. Frische Südfrüchte sind in die allgemeine Wagenladungsklasse A eingereiht und werden als Eilgut nicht ermäßigt befördert.

Für Beeren-, Stein- und Kernobst, das im Deutschen Reiche verwendet wurde, gewährte die deutsche Reichsbahn bis zum 31. August 1932 einen besonders ermäßigten Ausnahmetarif, den sogenannten Nottarif [195]). Vom Ablaufe dieses Tarifes an erfolgt die Frachtberechnung für sämtliches Beeren-, Kern- und Steinobst nach den Sätzen der Normalklasse C. Für bestimmte Südfrüchte gibt es augenblicklich nur örtlich beschränkte Ausnahmetarife: Ausnahmetarif 18 S 5 für Apfelsinen, Mandarinen, Pampelmusen, Zitronen,

[193]) Godenrath, a. a. O., S. 27.
[194]) u. [195]) Reichsbahn-Auskunftei, Berlin.

sämtliche über See aus außerdeutschen Ländern von bestimmten deutschen Seehäfen nach einigen Stationen im Bezirk Rheinland und Westfalen importierte Früchte. Dieser Tarif gilt ebenfalls für frische Äpfel außereuropäischer Herkunft. Der Ausnahmetarif 18 S 4 kommt für Bananen zur Anwendung, die von bestimmten deutschen Seehäfen nach vorgeschriebenen Stationen der Bezirke Rheinland-Westfalen, Baden, Pfalz und Württemberg eingeführt werden. Der Ausnahmetarif 18 S 8 gilt für Apfelsinen, Mandarinen, Pampelmusen und Zitronen, die von einigen deutschen Seehäfen nach schlesischen Stationen versandt werden. Dieser Tarif hat aber nur bei Mindestmengen von 6000 t und in zwölf aufeinanderfolgenden Monaten Gültigkeit. Vom 5. Juni 1934 ab ist ein wichtiger Ausnahmetarif für Zitronen, der A T 18 S 9, in Kraft getreten; er wird von bestimmten deutschen Seehäfen nach allen Bahnhöfen der deutschen Reichsbahn und verschiedenen Privatbahnen angewendet. Nach ihm kommen statt der Frachtsätze der Klasse A die der Klasse C in Anwendung.

Während der Erntezeit für heimisches Obst im Jahre 1934 gewährte die deutsche Reichsbahn zur Absatzerleichterung der deutschen Ernte vom 6. September bis zum 31. Dezember einen Frachtnachlaß auf den Stückgutversand von frischen Äpfeln, Birnen und Pflaumen von durchschnittlich 30%.

Eine bedeutsame Ermäßigung trat mit der Einrichtung des Reexpeditionsverkehrs ein, der vor allem deshalb eingeführt wurde, um den deutschen Bahnverkehr nach Sachsen, Schlesien, Ostdeutschland und Mitteldeutschland aufrecht zu erhalten und die Pläne ausländischer Bahnverwaltungen zu durchkreuzen, die darauf abzielten, diesen Verkehr an sich zu ziehen [196]). Mit der Anwendung des Reexpeditionstarifes ist München zu einem Umschlagsplatze ersten Ranges geworden. Die Zunahme der Einfuhr wäre aber auch ohne diesen Tarif eingetreten, und es ist daher falsch, wenn bei Angriffen gegen die Reexpeditionsfrachtsätze behauptet wird, daß die Überschwemmung des deutschen Marktes mit Südfrüchten als deren Folge anzusehen sei. Ohne die Reexpeditionsmöglichkeit wäre der Reichsbahn ein großer Teil der Frachteinnahmen durch Ablenkung des Transportes auf ausländische Bahnen verloren gegangen. — Durch die immer neuen Einstellungen von Kühlwagen und Errichtung von Kühlbahnhöfen in Italien scheint allerdings in Zukunft der Münchener Reexpeditionsverkehr für den italienischen Lieferanten an Bedeutung zu verlieren, weil dieser durch den verbesserten Kühltransport nicht mehr des Münchener Vermittlers bedarf.

Die deutsche Reichsbahn hat in der letzten Zeit in der Beschleunigung der Fruchttransporte Großes geleistet. Schnellgüterzüge mit besonders dafür gebauten Wagen verkehren von Mittelbaden (Bühl) nach Hamburg, Berlin und erreichen bereits nach 12,5 Stunden Hamburg, nach 13 Stunden Berlin [197]). Auf diese Weise gelangt das am Vormittag geerntete und nachmittags angelieferte Obst noch rechtzeitig zu den Frühmärkten in Berlin, Halle, Leipzig, Hannover, Hamburg und Bremen. Durch günstige Anschlüsse in Hildesheim, Großkorbetha und Berlin erhalten auch die Märkte Dresden, Zwickau, Chem-

[196]) Stadtrat München, Die Angriffe gegen den Reexpeditionsverkehr für Obst, Gemüse und Südfrüchte in München-Süd, München 1930, S. 7 ff.

[197]) Rundfunkvortrag des Leiters des Reichsbahnwerbeamtes, Oberregierungsrat Meyer, 1934, Obst- u. Gemüseschnellverkehr, eine wichtige Transportaufgabe der Reichsbahn.

nitz, Magdeburg, Braunschweig und Altona die Ware noch am frühen Morgen, zu den Märkten Breslau und Königsberg gelangt sie in den frühen Nachmittagsstunden. Die Schnellgüterzüge, welche sich gut bewährt haben, werden für den Erdbeer- und Kirschenversand gern benutzt. Diese Schnelltransporte bewirken einen schnelleren Umsatz, bessere Preise durch frische Ware und größere Reingewinnspanne durch Verminderung des Verderbs; sie erschließen ferner den aus Mittelbaden, der Pfalz, Rheinhessen und Rheingau stammenden hochwertigen Erzeugnissen (Erdbeeren, Kirschen, Pfirsiche und Zwetschen) die mittel-, nord- und ostdeutschen Märkte und bringen dadurch mehr deutsches Qualitätsobst auf den Markt. Obwohl die Reichsbahn bei dieser Schnellbeförderung eine betriebliche Sonderleistung vollbringen muß, hält sie die Frachtsätze niedrig; sie berechnet die Waren, obwohl sie bei dem Schnellverkehr als Expreßgut aufgegeben werden müssen, nur zum halben Satze.

Auch bei der gewöhnlichen Eilgutbeförderung wurde die Geschwindigkeit erhöht. Die Beschleunigung auf der Strecke Hamburg—Magdeburg—Leipzig hat für Sachsen und darüber hinaus ganz bedeutende Zeitgewinne erbracht. Durch die beschleunigten Nacht-Eilgüterzüge von Hamburg nach Berlin erreicht die Ware den Berliner Markt bereits zu Beginn des Frühverkaufes. Auf vielen anderen Strecken wurden die Transporte ebenfalls verbessert. Die deutsche Reichsbahn arbeitet ohne Unterbrechung an der Verbesserung ihres Verkehrs.

In der Ausstattung der Beförderungsmittel versucht die Reichsbahn neuzeitlichen Ansprüchen gerecht zu werden. Die Beförderung erfolgt in Normalgüterwagen, die jedoch den Anforderungen noch nicht vollständig genügen, und in Spezialwaggons, die einmal Waggons mit verschiedenartigen Lüftungsanlagen zum anderen Kühlwagen sind. Für Bananen gibt es Spezialwagen.

Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, daß auch mittels Flugzeuges Früchtetransporte ausgeführt werden; z. B. wurden Erdbeeren aus Baden nach Berlin im Flugzeuge transportiert. Der Flugverkehr spielt aber auf diesem Gebiete noch keine nennenswerte Rolle. Es werden nur solche Früchte für diesen Transport in Frage kommen, die einen hohen Wert haben und die höheren Beförderungskosten durch bessere Preise tragen können.

3. Die Lagerung

Die Lagerung unterscheidet sich von dem zufälligen Aufbewahren nicht verkaufter Ware dadurch, daß bei ihr ein planmäßiges Zurückbehalten der Ware stattfindet mit dem Ziele, sie zu einem späteren und günstigeren Zeitpunkte abzusetzen. Meistens ist damit eine Spekulation verknüpft. Die Einlagerung einer so hochverderblichen Ware, wie es die Früchte sind, bietet bei den großen Verlusten durch Verderb und Schwund noch große Schwierigkeiten, jedoch sind die Einbußen bei den einzelnen Sorten sehr verschieden. Die geringe Haltbarkeit der Früchte erfordert besondere Maßnahmen bei der Einlagerung. Nur wenige Sorten — z. B. Äpfelsorten, welche in der kalten Jahreszeit geerntet werden — können ohne besondere technische Vorrichtungen aufbewahrt werden. Notwendig sind nur geeignete Lagerräume und Achtsamkeit des Lagerhalters. Die Früchte, welche in der wärmeren Jahreszeit reifen, können nicht längere Zeit ohne besondere technische Hilfsmittel aufgehoben werden. Es kommt die Kühlung mit den verschieden-

sten Kälteverfahren zur Anwendung, wovon hauptsächlich zwei Arten zu unterscheiden sind: kurzfristige Kühlung oder Durchgangskühlung und langfristige oder Dauerkühlung[198]). Unter der ersteren versteht man die vorübergehende Einlagerung, die in warmen Jahreszeiten bei kurzfristigen „Marktschwemmen" vorgenommen wird. Die Vorkühlung, welche in den Exportländern eine größere Bedeutung hat, bezweckt die Abkühlung der lebenden, wärmeabgebenden Ware auf tiefere Temperaturen, um die durch Wärmestauungen verursachten Transportschäden zu vermeiden. Der Vorkühlung reiht sich bei einer Beförderung die Transportkühlung an. Der Dauerkühlung liegt die Absicht zugrunde, die saisonmäßig starken Angebote auf längere Zeiträume zu verteilen. Bei ihr werden die verschiedensten Kälteverfahren angewendet, bei deren Auswahl die Wirtschaftlichkeit ausschlaggebend ist, d. h. die Frage, ob die durch das Verfahren erzielten Verderbsminderungen und höheren Preise die Kosten der Kühlung tragen können. Das Problem der Kühllagerung von Obst ist eigentlich erst in den letzten Jahren akut geworden. Daher kommt es auch, daß die Kältetechnik bei Obst noch in den Anfängen steckt. Vor allem wurden noch nicht genügende Untersuchungen über die Wirtschaftlichkeit dieser Lagerung unternommen. Wenn auch in früheren Jahren hin und wieder Obst kühlgelagert wurde, so machte die im Durchschnitt der Jahre 1927—1929 für Obst- und Gemüsekühlung benutzte Fläche in Deutschland nicht mehr als 2% der gesamten vorhandenen Kühlfläche (z. Zt. in Deutschland ca. 200 000 qm mit einem Fassungsvermögen von etwa 150 000 t Lebensmitteln) aus[199]). Obwohl in den letzten Jahren die Kühllagerung für Früchte zugenommen haben wird, spielt sie im deutschen Fruchtgroßhandel nur eine geringe Rolle.

Die vorhandenen Kühlhäuser befinden sich hauptsächlich in den Großstädten, wo den Händlern in den Markthallen größere Kühlräume zur Verfügung stehen. Die zentrale Lage der Kühlhäuser zum Konsum ist notwendig, weil die gekühlte Ware schnell verbraucht werden muß.

IX. Geschäftsbedingungen, Handelsgebräuche — schiedsgerichtliche Regelung von Streitigkeiten

Die Geschäftsbedingungen sind im gesamten deutschen Fruchtgroßhandel nicht einheitlich geregelt. Das liegt einmal daran, daß der gesamte Fruchtgroßhandel bisher keiner einheitlichen Organisation angehörte, und zum anderen an der Vielgestaltigkeit des Fruchthandelsgeschäftes, das für die verschiedenen Handelsformen keine einheitlichen Bedingungen zuläßt. Soweit Geschäftsbedingungen vorhanden sind, beschränken sie sich darauf, ganz allgemeine Richtlinien aufzustellen. Verschiedene Verbände haben solche Bedingungen herausgegeben; unter anderen der „Verband des Hamburgischen Frucht- und Gemüsegroßhandels E. V.", Sitz Hamburg, und der „Reichsverband deutscher Fruchtgroßhändler E. V.", Sitz Berlin. Es ist hier nicht möglich, solche Vereinbarungen erschöpfend aufzuzählen; zudem haben die jetzt geltenden Vorschriften wegen der sich im Um- und Neuaufbau be-

[198]) Friebe-Scupin, L., Die Kühllagerung von Obst und Gemüse, Düsseldorf 1932, S. 1 ff.

[199]) Friebe-Scupin, a. a. O., S. 4.

findenden Organisation des deutschen Fruchtgroßhandels nur noch eine kurzbefristete Geltung.

Das Fruchthandelsgeschäft richtet sich weniger nach festgelegten Bedingungen als nach Handelsgebräuchen. Es gibt eine Unzahl von einzelnen Gepflogenheiten, die sich in örtlicher Hinsicht voneinander unterscheiden, so daß es unmöglich ist, bei deren Fülle sie hier erschöpfend zu behandeln. Die Industrie- und Handelskammer zu Berlin hat unter dem 22. Februar 1929 „Handelsgebräuche für den Obst-, Gemüse- und Südfruchthandel" herausgegeben, die in siebzehn Paragraphen einige der bestehenden Gebräuche aufzählen.

Die Geschäftsbedingungen und Handelsgebräuche bilden eine wichtige Grundlage für die Regelung von schiedsgerichtlichen Streitigkeiten. Vielfach ist in den Bedingungen bestimmt, daß sich der schiedsrichterliche Spruch nach ihnen mit zu richten hat. Um die Handelsgebräuche für eine Schlichtungsbasis gewinnen zu können, müssen Sachverständigengutachten erbracht werden. Zum Beispiel erstattet das „Einigungsamt der Industrie- und Handelskammer zu Berlin zur Schlichtung und Entscheidung von Streitfragen in Sachen des unlauteren Wettbewerbs" solche Gutachten [200]). Die Verbände besitzen ihre eigenen Schiedsgerichte mit besonderen Ordnungen. Mit dem organisatorischen Neuaufbau werden auch hier neue Verfügungen erlassen werden, so daß es zwecklos ist, nähere Einzelheiten über die Schiedsgerichtsbarkeit hier zu geben.

X. Rechtsformen der Unternehmungen — ständischer Aufbau im Fruchtgroßhandel

Mängel der Statistik gestatten es nicht, über die sehr interessante Frage der Rechtsformen einen genügenden Überblick zu geben. Es gibt lediglich eine Aufstellung für das gesamte Handelsgewerbe.

Im großen und ganzen scheint beim deutschen Fruchtgroßhandel ein ähnliches Verhältnis vorzuliegen.

Tabelle 23. Die Rechtsformen der Unternehmungen (Wirtschaftseinheiten) im Deutschen Reiche (ohne Saargebiet) [201]).

Einzelinhaber	Mehrere Inhaber	E. V.	E.Gen.	O.H.G.	K.G.	A.G.	KoGa. A.	GmbH.	Körp. d. öff. R.
938 595	23 576	1351	23 183	33 273	3884	3323	86	17 803	4642

Bei der Eigenart des Fruchthandelsgeschäftes kann nur unter besonderen Bedingungen die Form der Kapitalsgesellschaft angewendet werden. Aktiengesellschaften gibt es nur ganz vereinzelt, und zwar beim Handel mit standardisierten Früchten, z. B. bei Bananen (Afrikanische Fruchtkompagnie AG). Auch Gesellschaften mit beschränkter Haftung sind wenig anzutreffen, hauptsächlich an großen Umschlagplätzen wie Hamburg, Bremen,

[200]) Veröffentlicht in den Mitteilungen der Industrie- u. Handelskammer Berlin.

[201]) Nach der Betriebszählung vom 16. 6. 1925. Stat. J. B. 1933, S. 98.

München u. a. Die überwiegende Zahl der Unternehmungen wird in Form von Einzelinhabergeschäften oder OHG [202]) betrieben. Außerdem kommen einige Genossenschaften in Frage, soweit diese als Großhändler anzusehen sind.

Die bisherige Zusammenfassung der deutschen Fruchtgroßhändler erfolgte nicht in einer einzigen Organisation, sondern in mehreren Verbänden, die mehr oder weniger Zwang zum Beitritt ausübten. Es gab folgende Verbände:

1. Verband Deutscher Fruchtimporteure E. V., Sitz Berlin;
2. Reichsverband Deutscher Fruchtgroßhändler E. V., Sitz Berlin;
3. Verband des Hamburgischen Frucht- und Gemüse-Großhandels E. V.;
4. Verband des Münchener Früchtegroßhandels E. V., Sitz München;
5. Verband Württembergischer Obstgroßhändler, Sitz Stuttgart;
6. verschiedene lokale Großhändlervereinigungen, z. B. Verein Bremer Obst-, Gemüse-, Kartoffel- und Südfruchtgroßhändler E. V., Bremen, u. a. m.

Durch die dritte Verordnung über den vorläufigen Aufbau des Reichsnährstandes vom 16. Februar 1934 und durch die öffentliche Aufforderung zur Anmeldung zum Reichsnährstand vom 25. Juni 1934 ist bestimmt worden, daß der Landhandel, ferner die Be- oder Verarbeiter landwirtschaftlicher Erzeugnisse ausschließlich zum Reichsnährstand gehören [203]). Die Eingliederung des deutschen Fruchtgroßhandels erfolgt damit in die Hauptabteilung IV des Reichsnährstandes (Landhandel). Die genannten Verbände verlieren somit ihre Daseinsberechtigung, teils werden sie eingegliedert, teils aufgelöst.

Da der Fruchtgroßhandel ein Glied des Reichsnährstandes geworden ist, sollen die grundlegenden Bestimmungen über den Aufbau des Reichsnährstandes wiedergegeben werden.

Das Gesetz über die Zuständigkeit des Reiches für die Regelung des ständischen Aufbaues der Landwirtschaft vom 15. Juli 1933 bestimmt in seinem § 1, daß dem Reiche die ausschließliche Gesetzgebung über die Neuregelung des ständischen Aufbaues der deutschen Landwirtschaft zukommt [204]). Mit dem „Gesetz über den vorläufigen Aufbau des Reichsnährstandes und Maßnahmen zur Markt- und Preisregulierung für landwirtschaftliche Erzeugnisse" vom 13. September 1933 wurde der Reichsminister für Ernährung und Landwirtschaft ermächtigt, eine vorläufige Regelung des Aufbaues zu treffen [205]). Nach § 2 dieses Gesetzes gehören zum Reichsnährstand auch die landwirtschaftlichen Genossenschaften, der Landhandel (Groß- und Kleinhandel) und Be- und Verarbeiter landwirtschaftlicher Erzeugnisse.

Der § 1 der „1. Verordnung über den vorläufigen Aufbau des Reichsnährstandes" vom 8. Dezember 1933 bestimmt: „Der Reichsnährstand ist die Vertretung der deutschen Bauernschaft und der deutschen Landwirtschaft einschließlich der landwirtschaftlichen Genossenschaften, des Landhandels (Groß- und Kleinhandel) und der Be- und Verarbeiter landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Der Reichsnährstand ist eine Selbstverwaltungskörperschaft des

[202]) Auskunft von verschiedenen Firmen.
[203]) RGBl. I. 1934, S. 100.
[204]) RGBl. I. 1933, S. 495.
[205]) RGBl. I. 1933, S. 626.

öffentlichen Rechtes. Er hat bis zur anderweitigen Regelung seinen Sitz in Berlin."

Der Reichsnährstand umfaßt neben Bauern, Landwirten und Genossenschaften alle natürlichen und alle juristischen Personen, die im Deutschen Reiche den Landhandel oder die Be- und Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse als Gegenstand zum Betriebe haben. Der Reichsminister regelt im einzelnen die Zugehörigkeit zum Reichsnährstande.

Der gesetzliche Vertreter des Reichsnährstandes ist der Reichsbauernführer, der derzeitige Minister für Ernährung und Landwirtschaft Darré. Er wird vom Reichskanzler ernannt.

Nach § 7 der 1. Verordnung können „zur Vereinfachung des Aufbaues und der Verwaltung des Reichsnährstandes" Vereine, Vereinigungen und Verbände des Landhandels in den Reichsnährstand eingegliedert werden mit der Wirkung, daß diese Organisationen aufgelöst sind und ihr Vermögen als Sondervermögen mit Außenständen und Schulden auf den Reichsnährstand übergeht. Der Reichsbauernführer kann aber auch solche organisatorische Einrichtungen angliedern, wenn eine Eingliederung und Auflösung nicht angebracht erscheint.

Der Aufbau des Reichsnährstandes gestaltet sich folgendermaßen [206]):

Reichsnährstand:
Selbstverwaltungskörperschaft des öffentlichen Rechtes. Gesetzlicher Vertreter ist der Reichsbauernführer.

Landesbauernschaften:
Landesbauernführer als Beauftragter des Reichsbauernführers.

Kreisbauernschaften:
Kreisbauernführer als Beauftragter des Reichsbauernführers.

Ortsbauernschaften:
Ortsbauernführer als Beauftragter des Reichsbauernführers.

Organisation des Reichsnährstandes (Reichsverwaltungsamt).

Reichsbauernführer — Stabsamtsführer — Stabsamt.

Reichsobmann.

Hauptstabsleiter.

Verwaltungs-Hauptabteilung:
A: Kanzlei, B: Geld, Vermögen, C: Personal, D: Presse, E: Werbung.

Reichshauptabteilung I: Der Mensch:
Abt. A: Rasse, Bevölkerung, Erbfragen usw.;
Abt. B: Der Mann;

[206]) Strathus, H., Marktherrschaft durch Planung. Aufbau und Ziele des Reichsnährstandes, in: Elbe Jg. 13, H. 6, S. 113 ff.

Abt. C: Die Frau;
Abt. D: Die Landjugend;
Abt. E: Bauernschulung;
Abt. F: Siedlung;
Abt. G: Rechtsfragen usw.

Reichshauptabteilung II: Der Bauernhof und seine wirtschaftlichen Grundlagen:

Anpassung zwischen Erzeugung und Bedarf;
Verstärkung der Selbstversorgung;
Hebung der Qualität;
Betriebsführung des Bauernhofes, Betriebszweige, Werkausbildung usw.

Reichshauptabteilung III: Genossenschaften:

Genossenschaftliche Spar- und Darlehenskassen;
Absatz- und Bezugsgenossenschaften;
Molkereigenossenschaften;
Genossenschaftsversicherungen;
sonstige Genossenschaften.

Reichshauptabteilung IV: Landhandel, landwirtschaftliche Gewerbe- Industrie:

Landhandel;
Gewerbe zur Be- und Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse;
Industriebetriebe zur Be- und Verarbeitung landw... usw.

Bis jetzt ist nur der Bremer Verein eingegliedert worden, Die Übernahme der anderen Organisationen wird in nächster Zeit erfolgen, da die Frist zur öffentlichen Anmeldung der Betriebe am 30. September 1934 abgelaufen ist. Statt der verbandlichen Gliederungen sollen bei den einzelnen Kreisbauernschaften, Landesbauernschaften und in der Reichshauptabteilung Fachbeiräte eingesetzt werden. Die endgültige Einrichtung der Hauptabteilung IV steht noch nicht fest.

Die Aufgaben des Reichsnährstandes, die zum Teil aus der Gliederungsübersicht hervorgehen, bestimmen die §§ 2 und 3 der 1. Verordnung:

„§ 2. Der Reichsnährstand hat die Aufgabe, seine Angehörigen in Verantwortung für Volk und Reich zu einer lebenskräftigen Stütze für den Aufbau, die Erhaltung und Kräftigung des deutschen Volkes zusammenzuschließen. Er hat insbesondere die Aufgabe, das deutsche Bauerntum und die Landwirtschaft, die landwirtschaftlichen Genossenschaften und den Landhandel sowie die Be- und Verarbeiter landwirtschaftlicher Erzeugnisse zu fördern, die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Angelegenheiten zu seinen Angehörigen zu regeln, zwischen den Bestrebungen der von ihm umschlossenen Kräfte einen dem Gemeinwohl dienenden Ausgleich herbeizuführen, die Behörden bei allen den Reichsnährstand betreffenden Fragen, insbesondere auch durch Erstattung von Gutachten und Beauftragung von Sachverständigen zu unterstützen. Der Reichsminister für Ernährung und Landwirtschaft kann dem Reichsnährstand besondere Aufgaben übertragen."

„§ 3. Der Reichsnährstand hat die Verpflichtung, über die Standesehre seiner Angehörigen zu wachen."

Dritter Teil

Die Preisbildung im deutschen Fruchtgroßhandel[207]

I. Allgemeine Analyse

Bis zur letzten Zeit (Juni 1934) erfolgte die Bildung der Großhandelspreise, mit unbedeutenden örtlichen Ausnahmen, im freien Wettbewerb. Sie vollzieht sich in zwei Teilen, nämlich auf der Einkaufs- und auf der Verkaufsseite, wobei wiederum mehrere Stufen der Preisbildung zu unterscheiden sind: originäre (beim Importeur, beim Versandgroßhändler, Aufkauf- und Verteilungsgroßhändler) und abgeleitete (der Großhandelsplätze zweiten und dritten Ranges) usw. Die primäre Preisbildung erfolgt immer an den Großmärkten bzw. Umschlagsplätzen ersten Ranges.

Da sich die Preise beim Einkauf und beim Verkauf in analoger Weise bilden, sollen in den folgenden Ausführungen nur die Preisbildungsvorgänge zwischen Großhändler und Erzeuger untersucht werden. Aus Gründen der Klarheit bleiben die verschiedenen Preisstufen innerhalb des Großhandels unberücksichtigt. Der Untersuchung liegen nur die Beziehungen zwischen Aufkauf-Verteilungsgroßhändler (dritter Typus) und dem Erzeuger zugrunde.

Die Eigenart der Ware, deren charakteristische Kennzeichen schneller Verderb und Uneinheitlichkeit in Art und Qualität sind, bestimmt in hohem Maße die Preisbildung. Da auf Grund dieser Eigenschaften der Handel mit greifbarer Ware die Hauptrolle spielt und demzufolge der Ein- und Verkauf an konkreten Märkten vorherrscht, bilden sich auch die Preise vorwiegend an solchen. Der „abstrakte" Markt ist bei der Preisbildung von Früchten ohne besondere Bedeutung.

Die vorherrschende Ansicht der Großhändler, daß sich die Preise durch das Spiel von Angebot und Nachfrage bilden, trifft den Kern der Sache, vermittelt aber kein vollständiges und anschauliches Bild aller Faktoren, die bei der Preisbildung einwirken. Man muß vielmehr die Begriffe Angebot und Nachfrage aufgliedern. — Erzeuger und Großhändler gründen ihre Forderung, bzw. ihr Gebot auf bestimmte Faktoren.

Die Forderung des Erzeugers beruht in den seltensten Fällen auf einer kalkulativen Grundlage. Damit soll nicht gesagt sein, daß die Produktionskosten gänzlich unberücksichtigt bleiben. Der Preis wird für die Dauer nicht unter ihnen liegen können. Diese untere Grenze zieht der Erzeuger in der Regel gefühlsmäßig, weshalb sie auch mit den tatsächlichen Verhältnissen nie übereinstimmen dürfte.

Der Erzeuger kann schon deswegen seine Gestehungskosten nicht berücksichtigen, weil er auf die Forderungen seiner Wettbewerber Rücksicht

[207]) Die Untersuchung stützt sich mit auf die Arbeit von Liebe, Hans, Preisbildung bei Obst und Gemüse, Berlin 1931.

nehmen muß. Die Wirksamkeit der Preisforderung hängt ferner von der Menge des Angebots und der Möglichkeit ab, die Erntemenge bei Überangebot durch Lagerung und Verarbeitung entlasten zu können. Eine große Rolle spielt auch die Lage der Produktion zum Verbrauch und die zeitliche Verteilung des Angebotes. Treffen Inlands- und Auslandsangebot zusammen, wird infolge der Vertretbarkeit mancher Früchte die eine Fruchtart durch die andere ersetzt; z. B. inländische Birnen durch ausländische Weintrauben. Die Witterung übt auf die Preisbildung der Früchte einen enormen Einfluß aus. Von ihr hängt wiederum die Verderblichkeit der Ware ab. Noch eine Reihe weiterer Momente, wie Ferienzeit, Organisation und wirtschaftliche Lage des Anbieters sowie die konjunkturelle Gestaltung der Wirtschaft bestimmen die Höhe der Forderung und ihren Einfluß auf die Preisbildung.

Das Gebot des Großhändlers wird ebenfalls von mehreren Faktoren bestimmt, in erster Linie durch die vermutliche Nachfragemenge (insbesondere Kaufkraft und Kaufwille der Bevölkerung). Durch die Möglichkeit des Rückgriffes auf fremde Märkte und die Vertretbarkeit der Ware kann der nachfragende Händler sein Gebot entsprechend niedrig halten. Die Unkosten berücksichtigt er ebenso wie der Erzeuger nach dem Gefühl; desgleichen die wahrscheinlichen Verluste durch Schwund und Verderb. Die Dauer des Transportes hat für den bietenden Händler hinsichtlich des Verderbs und der Dringlichkeit der Nachfrage eine große Bedeutung. Der Großhändler wird bei der Preisbildung weiter die Beschaffenheit der Ware, zeitliche Momente, wie Sonn- und Feiertage, beachten. Nicht zuletzt gründet der Händler sein Gebot auf seine Machtstellung gegenüber dem Erzeuger.

Es sind demnach bei der Preisbildung etwa folgende Momente in Betracht zu ziehen:

Auf seiten des Erzeugers:

1. die Produktionskosten,
2. die Forderungen der Wettbewerber,
3. die Angebotsmenge,
   a) die Erntemenge,
   b) die Entlastung der Erntemenge durch Lagerung, Bearbeitung und Umgehung des Großhandels,
4. Standort und Zeit des Angebotes,
5. weitere Faktoren,
   a) Vertretbarkeit,
   b) Beschaffenheit der Ware,
   c) Witterung und Verderblichkeit,
   d) Feiertage und Ferien,
   e) wirtschaftliche Lage des Obstbauers,
   f) Organisationseinfluß,
   g) gesamtwirtschaftliche Lage;

auf seiten des Großhändlers:

1. die vermutliche Nachfragemenge,
   a) Kaufkraft und Kaufwille der Bevölkerung,
   b) Ort und Zeit der Nachfrage,

2. die Gestaltung des Angebotes auf den Märkten, insbesondere Rückgriff auf fremde Märkte,
3. Unkosten des Großhandels,
   a) Fracht, Zoll,
   b) sonstige Unkosten,
4. weitere Faktoren,
   a) Dauer des Transportes,
   b) Dringlichkeit der Nachfrage,
   c) Beschaffenheit der Ware,
   d) Machtstellung des Großhändlers.

Bei der Preisbildung werden immer nur bestimmte Gruppen von Faktoren entscheidend einwirken. Der zustande gekommene Preis liegt in der Regel zwischen der Höchstforderung und dem niedrigsten Gebot, ist demnach das Ergebnis eines Kompromisses. Auf die Dauer wird die untere Preisgrenze durch die Produktionskosten bestimmt. Die obere ist nicht eindeutig zu ziehen, da sie von mehreren Faktoren abhängt: von der Kaufkraft, Aufnahmefähigkeit des Marktes, der Haltbarkeit der Ware u. a.

Nachstehend sollen die preisbestimmenden Gründe auf der Seite des Angebotes und der der Nachfrage einzeln untersucht werden.

II. Einzeluntersuchung der Preisbildungsfaktoren

1. Die preisbestimmenden Faktoren auf seiten des Angebotes

a) Die Produktionskosten

Daß die Produktionskosten bei der tatsächlichen Preisbildung so gut wie keine Rolle spielen, liegt nicht zuletzt an den fast unüberwindbaren Schwierigkeiten, diese Kosten zu ermitteln. Die Gründe für diese schwierige Berechnung muß man in mehreren Tatsachen suchen. Häufig sind die Obstbaubetriebe mit der sonstigen Landwirtschaft verknüpft, so daß es unmöglich ist, die am Obstbau anteiligen Kosten genau festzustellen. Ferner müßte man die Kosten für die einzelnen Obstsorten errechnen, weil die einzelnen Fruchtarten verschiedenen Aufwand verursachen. Selbst in reinen Obstbaubetrieben, deren es nur wenige gibt, wird eine Ermittlung der Gestehungskosten auf große Widerstände stoßen.

In Anbetracht dieser erschwerten Berechnung war die Aufstellung der Gestehungskosten nicht möglich. In der Literatur gibt es wenige Arbeiten, welche sich mit den Produktionskosten von Obstbaubetrieben befassen. Außer der Untersuchung von Kemmer-Schulz: „Bedeutung und Rentabilität der Erdbeertreibereien in Deutschland“ [208]) hat lediglich Kaiser die Gestehungskosten eines Obstbaubetriebes, und zwar des Anbaues von Äpfeln, berechnet.

Die Produktionskosten sind nach Fruchtart und -sorte sowie nach der Betriebsweise verschieden. Ein in landwirtschaftlicher Nebennutzung extensiv betriebener Obstbau trägt viel leichter die Erzeugungskosten als ein intensiv bewirtschafteter reiner Obstbaubetrieb. Die Gestehungskosten wirken selbst dann, wenn sie gleich bleiben, je nach dem Ernteausfall unterschiedlich auf die Rentabilität des Obstbaues ein.

---

[208]) Kemmer u. Schulz, Die Bedeutung und Rentabilität der Erdbeertreibereien in Deutschland, in: Landw. J. B. 1932. 76. Bd. H. 1, S. 33 ff.

Die wirklichen Gestehungskosten werden schon deshalb nicht der Preisforderung zugrunde gelegt werden können, weil ihre Ermittlung für jeden Betrieb und jedes Jahr nicht möglich ist.

b) Die Forderungen der Wettbewerber

Aus diesem Grunde wird man auch die Verschiedenheit der Forderungen nicht auf die variablen Produktionskosten zurückführen können, sondern auf eine Reihe anderer Momente. Bei dem Wettbewerb spielen Standort, Zeit und Beschaffenheit des Angebotes, Witterung und Verderblichkeit der Ware u. a. m. eine größere Rolle. Die Preisgrenze, welche nach der Grenznutzenlehre durch den Grenzbetrieb, das heißt durch den mit den höchsten Produktionskosten arbeitenden und zur Bedarfsdeckung noch notwendigen Betrieb nach oben und unten bestimmt wird, stellt in der Preisbildung des Fruchtgroßhandels nur eine ganz theoretische Preishöhe dar. Der durch Verderb drohende Verlust zwingt zum Verkauf zu jedem Preise, auch unter den Produktionskosten des teuersten Betriebes. Da in der Regel infolge der geringen Haltbarkeit und Lagerungsmöglichkeit die deutsche Ernte binnen kurzem auf den Markt kommt, tritt gewöhnlich zur Hauptangebotszeit ein Preissturz ein. Der Produzent mit den niedrigsten Erzeugungskosten kann daher nur selten seine Differentialrente ausnutzen.

Auf die Dauer wird der Preis nicht unter die Gestehungskosten sinken können, weil dann der Obstbauer zu einer Einschränkung seiner Anlagen schreitet. Er wird die Verminderung seiner Baumbestände erst dann vornehmen, wenn er auch bei geringen Ernten auf eine Preisverbesserung nicht mehr hoffen kann. Der Obsterzeuger wird deshalb nicht so schnell seine Bestände verkleinern, weil er infolge der langen Wartezeit bei Neupflanzungen sich den Gewinn aus einer Preiserhöhung der nächsten Jahre entgehen lassen müßte.

Der Wettbewerb findet einerseits unter deutschen, andererseits unter ausländischen Erzeugern und ferner zwischen beiden statt, wobei der Kampf zwischen deutschem und ausländischem Produzenten besonders heftig ist. Dem ausländischen Produzenten, der vielfach unter günstigeren natürlichen Bedingungen als der deutsche erzeugt, wird durch die hohen Handelskosten eine untere Grenze seiner Forderungen gezogen, und zwar insofern, als der diese Kosten tragende Großhändler sein Gebot dementsprechend niedriger ansetzen wird. Dadurch wird die natürliche Überlegenheit des ausländischen Lieferanten geschwächt.

c) Die Angebotsmenge

aa) Die Erntemenge

Sie übt einen größeren Einfluß auf die Preisbildung aus als die Kosten. Die zum Markte kommende Erntemenge hängt von verschiedenen Faktoren ab: von dem Ernteausfall, dem Selbstverbrauch und dem Verlust durch Schwund und Verderb.

Das Diagramm 1 veranschaulicht die enormen Schwankungen der deutschen Obsternte, insbesondere bei Äpfeln, was auch für die anderen Obstarten zutrifft. Diese Schwankungen beruhen nicht auf einer Verringerung oder einer Vermehrung der Baumbestände, sondern auf dem Ausfall der jeweiligen Ernte. Das Angebot ist verhältnismäßig starr in der Anpassung an die Nachfrage. Sicher sind in der Nachkriegszeit bei der erheblichen

Zunahme des Verbrauches Neuanpflanzungen vorgenommen worden, vor allem von Qualitätsobst. Mangels genauer Unterlagen lassen sich jedoch hierüber keine zahlenmäßigen Beweise führen. Durch den Neuanbau wird der Rhythmus der Schwankungen nur insofern geändert, als die Ausmaße der Schwingungen wachsen.

Die auf den Markt zum Angebot gelangende Ernte verhält sich nicht proportional zur Gesamternte. Bei geringen Erträgnissen wird der Prozentsatz des verkauften Obstes kleiner sein als bei reichlichen, selbst dann, wenn der Eigenverbrauch bei knappen Ernten eingeschränkt wird, um den günstigen Absatz mit hohen Preisen auszunutzen.

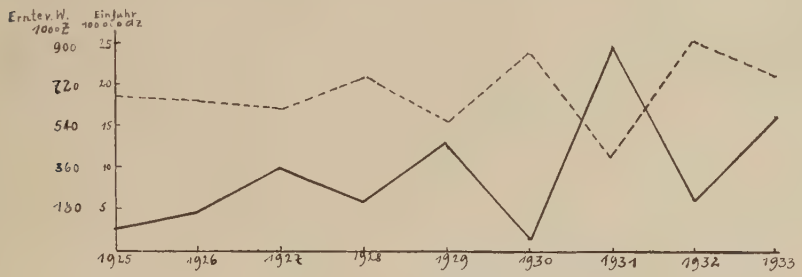


Diagramm 1 Ernte u. Einfuhr

—Ernte v. Tafeläpfeln in Württemb. --- Einfuhr v. Äpfeln i. ges. Reich.

Einfuhr und Inlandsernte bewegen sich in entgegengesetzter Richtung und bewirken damit ein verhältnismäßig ausgeglichenes Gesamtangebot. Allerdings gilt diese Feststellung nur für gleichwertiges Obst, und zwar für Tafelobst, weil die Einfuhr vorwiegend aus Qualitätsware besteht. Das deutsche geringwertige Obst vermag bei überreichlichen Ernten nicht die Einfuhr entsprechend einzudämmen, weil es mit der eingeführten Qualitätsware nicht konkurrieren kann. Immer wieder hört man aus der Praxis, daß viele Zentner geringwertigen Obstes durch Auslandsware vom Markte verdrängt wurden. Das deutsche Qualitätsobst ist hingegen im Wettbewerb mit dem ausländischen infolge der niedrigeren Handelskosten überlegen.

Da die zum Angebot gelangende Menge für die Preishöhe bedeutsam ist, wie später unter Beweis gestellt werden soll, muß sich der Erzeuger bei der Festsetzung seiner Forderung über die Größe des Gesamtangebotes Klarheit verschaffen. Dasselbe gilt auf der anderen Seite für den Käufer. Welche Möglichkeiten haben nun die am Absatz beteiligten Personen, sich über die Angebotsgröße eine Vorstellung zu machen? Der Obstbauer kann sich auf Grund seiner eigenen Ernte ein Urteil über die gesamte Erzeugung bilden. Dieses Schätzungsverfahren wird aber nur bedingt zutreffen, weil die Erntegüte in den einzelnen Obstbaugebieten verschieden sein kann. Hier kommen Verbände und sonstige Organe zu Hilfe, welche laufend Berichte über die Ernteverhältnisse veröffentlichen. Die maßgebenden Zeitschriften des Früchtehandels, wie der „Deutsche Fruchtgroßhandel" und der „Früchtehandel", geben wöchentlich Überblicke über den Stand der Ernten im In- und Auslande. Außerdem vermitteln oft Sachverständige den Erzeugern ihre Schätzungsergebnisse. Die statistischen Erhebungen der Erntemengen werden

erst lange Zeit nach der Ernte veröffentlicht und haben daher wenig Bedeutung für die Preisbildung. — Große Unternehmungen holen Erkundigungen durch eigene Agenten im In- und Ausland über die Ernteerträge ein. Andererseits unterhalten ausländische Erzeugerorganisationen bei uns Agenten, die diesen die wahrscheinlichen Ernten mitteilen.

Die Vorschätzung der Ernte ist für den Früchtehandel ohne nennenswerten Einfluß, da nur wenige Abschlüsse „am Baum", infolge des unberechenbaren Ausfalles der Ernte, stattfinden. Käufe vor der Reife werden in größerem Umfange nur bei Nüssen vorgenommen.

In Gebieten mit lokalem Absatz ist es für den Erzeuger leichter, ein Bild über die Marktlage zu gewinnen, als in Versandgebieten, weil hier die gesamte Gestaltung des Angebotes ins Auge gefaßt werden muß. Dasselbe trifft andererseits für den Großhändler im Verteilungsgebiete zu. Nicht immer wird es dem Obstbauer gelingen, seine Ware entsprechend der eingeholten Erkundigungen über die räumliche und zeitliche Angebotslage zu verteilen; vielmehr ist er in hohem Maße von den Zufälligkeiten des Marktes abhängig. Inwieweit er sich bei einer Marktüberschwemmung dem Preisdruck durch Lagerung, Verarbeitung oder Umgehung des Großhandels entziehen kann, soll im folgenden gezeigt werden.

bb) Die Entlastung der Erntemenge durch Lagerung, Verarbeitung und Umgehung des Großhandels

Die Lagerung von so hochverderblicher Ware, wie sie die Früchte darstellen, bietet heute noch die größten Schwierigkeiten. Nur wenige Sorten vertragen eine längere Lagerzeit. Bisher war das Lagern in Kellern und Mieten die übliche Aufbewahrung. Die Kühllagerung gestattet wohl ein längeres Einlagern, doch fehlt es infolge der teueren Einrichtung zur Zeit noch an genügenden Kühlräumen. Auch ist die Kühltechnik selbst noch nicht endgültig ausgebaut. Die bisherigen Verfahren der Kühlung wurden nicht immer den Ansprüchen gerecht, die von seiten der Käuferschaft an die Beschaffenheit der Ware gestellt wurden. Bei der Kühllagerung kommt es darauf an, daß das Leben in den Früchten nicht abgetötet wird, damit Aussehen, Geschmack, Nährstoff und Vitamingehalt nicht verloren gehen. Die Lagerbedingungen sind für jede Fruchtart anders; sie hängen ab von der Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Sortenwahl, Herkunft der Früchte, dem Zeitpunkte der Ernten, den Transportverhältnissen u. a. m.[209]). Diese Momente zeigen, daß auch eine technische Lagerung mit vielen Widerständen zu kämpfen hat. Immerhin sind bis zur Zeit mit Hilfe der Kühllagerung sehr beachtliche Ergebnisse in der Lagerdauer zu verzeichnen. Schon 1924—25 ergaben Versuche von Professor Kochs (Lehr- und Versuchsanstalt für Gartenbau in Berlin-Dahlem), die in den Räumen der Berliner Kühlhäuser vorgenommen wurden, die Durchführbarkeit einer Kühllagerung von hochempfindlichen Obstarten, wie Kirschen, Erdbeeren und Weintrauben bis zu 30 Tagen[210]). Zwei bis vier Wochen bedeuten bei der kurzen Angebotszeit dieser Früchte sehr viel und ermöglichen gerade in Zeiten des Hauptangebotes ein Ausweichen vor dem Preissturz.

[209]) Friebe-Scupin, L., Angebotsverteilung von Obst und Gemüse durch Kühllagerung, in: Blätter für landwirtsch. Marktforschung, 1930/31, H. 3, S. 81.
[210]) Friebe-Scupin, Angebotsverteilung ..., a. a. O., S. 82 ff.

Bei Äpfeln und Birnen kann die Lagerzeit auf vier bis sechs Monate ausgedehnt werden, und zwar ohne Verluste bei Qualitätsware. Die Sorten „gute Luise" und „Bosc's Flaschenbirne" eignen sich z. B. ganz ausgezeichnet für die Kühllagerung. Aroma, Geschmack und Aussehen sind auch nach der Lagerung noch sehr gut. Andere Sorten, wie „Williams Christ-Birne" und so weiter, leiden unter der Kühlung. Hauspflaumen, die im September eingelagert wurden und zum Teil bis Anfang Dezember im Kühlhaus konserviert lagen, erwiesen sich als besonders lagerfähig, wobei Aroma und Süße sogar noch zugenommen hatten [211]). Die Verkaufspreise der eingelagerten Pflaumen empfehlen dringend die Einlagerung solcher Früchte, weil sie zur Erntezeit oft wertlos sind.

Die Schwundverluste, welche selbst eine Kühllagerung nicht zu vermeiden vermag, werden von den einzelnen Verfahren und anderen Umständen bedingt. Während die „Forschungsgemeinschaft zu Calbe für die Kühllagerung von Gemüse und Obst" für Äpfel 3—5% Verlust angibt, kommt Janson auf Grund seiner Versuche zu folgenden Ergebnissen [212]):

Tabelle 24.

Sorte	23. 10. bis 20. 11. %	22. 11. bis 21. 12. %	22. 12. bis 28. 1. %	insgesamt %
Graue Herbstreinette	9,164	2,655	2,727	14,546
Kanadareinette	5,715	2,729	3,928	12,372
Karmeliterreinette	5,102	2,527	2,213	9,932
Goldreinette v. Blenheim	3,657	1,950	1,744	7,351
Weißer Matapfel	3,196	1,479	1,964	6,639
Danziger Kantapfel	2,455	1,206	1,380	5,041
Großer Bohnapfel	2,076	0,984	1,108	4,168
Champagnerreinette	1,909	0,894	1,327	4,130

Vom 23. Oktober bis zum 20. November erfolgt die stärkste Verdunstung. Spätreifende Sorten weisen auch in der zweiten Periode noch reine Welkverluste (Wasserverdunstung) auf. In dem zweiten und im dritten Abschnitt verlieren die Früchte durch Veratmen von Kohlensäure.

Die ermittelten Verlustsätze zeigen, daß eine Einlagerung bis um Weihnachten keine Verdienste bringt, da bis zu dieser Zeit der größte Teil der Verluste entsteht (bei der Grauen Herbstreinette betragen sie rund vier Fünftel). Einen Vorteil erzielt man durch die Lagerung erst dann, wenn die Äpfel bis Weihnachten gelagert werden, weil dann die Preise anzusteigen pflegen. Allerdings gilt es hier zu bedenken, daß erhebliche Einfuhren von Äpfeln auch im Januar die Rentabilität der Lagerung in Frage stellen können. Die Wirtschaftlichkeit der Lagerung hängt z. B. bei Äpfeln von der Gestaltung der Einfuhr ausländischer Äpfel, aber auch von der Beschaffenheit der lagernden Ware selbst ab. Erfahrungsgemäß kann nur gut behandelte und verpackte Qualitätsware die Lagerkosten tragen.

---

[211]) Friebe-Scupin, Kühllagerung von Gemüse und Obst, in: Der deutsche Fruchtgroßhandel, 1934, No. 28.

[212]) Janson, A., Schwundverluste gut gelagerter Äpfel, in: Der deutsche Fruchtgroßhandel, 1933, No. 44.

Bis zur Zeit konnte der Markt nur in geringem Umfange durch Lagerung entlastet werden. Die heimische Ware mußte immer wieder unter stärkstem Preisdruck leiden, weil sie sofort nach Einerntung angeboten wird und dadurch den Markt regelmäßig überschwemmt. Auf Grund der Verordnung des Reichsministers für Ernährung und Landwirtschaft über die Regelung des Marktes für Erzeugnisse des Gartenbaues vom 22. Juni 1934 hatte der Reichsbeauftragte für die Regelung des Absatzes solcher Erzeugnisse vom 5. September bis zum 10. Oktober 1934 den Verkauf von Winteräpfeln auf Wochenmärkten, in Ladengeschäften und im Straßenhandel verboten, um dadurch das Angebot zu regulieren. Ausgenommen waren die als Fallobst deutlich gekennzeichneten Äpfel mit einem Mindest-Querdurchmesser von 50 mm. Obwohl der Verkauf an den Großhandel nicht untersagt war, wird wohl auch dieser Absatz eingeschränkt gewesen sein, weil der Großhandel nicht über genügende Lagerräume verfügt und daher mit dem Aufkauf ein zu großes Risiko eingehen würde. Bis auf dieses Verbot erfolgte das Angebot der anderen Früchte nach freiem Willen der Erzeuger.

Wie die Preisberichtsstelle beim Reichsnährstand mitteilt, waren am 20. Oktober 1933 bereits 63,2% der Spätäpfel verkauft. Am 1. Dezember befanden sich nur noch 17,4% dieser Äpfel beim Erzeuger auf Lager.

Tabelle 25.

Obstvorräte am 1. Dezember 1933 [213])

(in Prozent der Gesamternte).

Länder	Spätäpfel	Spätbirnen
Brandenburg	26,2	13,5
Pommern	25,6	7,0
Grenzmark	11,3	7,8
Niederschlesien	21,4	8,9
Oberschlesien	11,5	2,8
Provinz Sachsen	20,5	12,0
Schleswig-Holstein	20,8	6,1
Hannover	26,2	19,9
Wiesbaden	19,1	11,9
Rheinprovinz	16,5	3,5
Bayern	9,6	7,5
Freistaat Sachsen	26,7	9,6
Württemberg	10,5	5,8
Baden	13,2	7,2
Thüringen	29,2	24,2
Hessen	10,8	8,9
Hamburg	26,1	6,1
Oldenburg	18,3	8,3
Braunschweig	20,7	17,4
Lübeck	12,9	8,6
Durchschnitt der berücksichtigten Gebiete am 1. 12. 1933:	17,4	9,1
desgl. am 20. Oktober 1933:	36,8	33,0
desgl. am 1. Dezember 1932:	14,9	3,9

[213]) Der Früchtehandel vom 28. 1. 1934.

Die Zahlen zeigen, daß die Lagerung nur einen geringen Einfluß auf die Preisbildung auszuüben vermag. Vielleicht tritt hier in Zukunft eine Wandlung ein, wenn die im Oktober 1934 vom Reichsbeauftragten für die Regelung des Absatzes von Gartenbauerzeugnissen angekündigten Maßnahmen über eine umfassende Lagerung von Winteräpfeln in den Erzeugergebieten durchgeführt werden.

Ebenso bringt die Verarbeitung des frischen Obstes zu Konserven usw. keine Befreiung von dem Preisdruck; sie schützt höchstens vor einem völligen Verderb der nicht absetzbaren Früchte. Das Obst kann im eigenen Betriebe des Züchters verarbeitet werden, wie z. B. in Württemberg, oder es wird an die Obstverwertungsindustrie abgesetzt. Da das zur Verarbeitung kommende Obst in der Regel niedrigere Preise als das Tafelobst erzielt, bietet ein Verkauf des Tafelobstes bei Überangebot an die Verwertungsindustrie keine Vorteile. Für das geringwertige Wirtschaftsobst, das durch das ausländische Angebot vom Markte weitgehend verdrängt wird, gewährt der Absatz an die Industrie immerhin noch eine verhältnismäßig gute Verwertung.

Die schon seit 30 Jahren zur Erntezeit eintretenden „Marktschwemmen" bestätigen, daß die Erntemengen durch Lagern und Verarbeiten nur in geringem Maße verwertet werden können.

Der Erzeuger hat noch eine dritte Möglichkeit, das Angebot zu regulieren, und zwar durch Umgehung des Großhandels. Er kann direkt an den Kleinhändler oder an den Verbraucher verkaufen und erhält auf diese Weise einen höheren Preis als auf dem überschwemmten Großhandelsmarkte. Inwieweit ihm das gelingt, hängt von den verschiedensten Umständen ab. Der Obstbauer der Versandgebiete wird auch bei einem Überangebot und Preisdruck lieber an den dort einkaufenden Großhandel seine Ware absetzen, als daß er direkt versendet, weil jene Absatzart eine billigere und schnellere Verkaufsmöglichkeit bietet und dadurch der niedrigere Preis einen Ausgleich in den geringen Unkosten und Verderbsverlusten findet.

d) Ort und Zeit des Angebotes

Der Erzeuger wird sich ferner bei der Bestimmung seiner Forderung nach seinem Standorte zum Markte richten müssen. Liegt sein Anbaugebiet nahe am Verbrauchszentrum und findet er dort Absatz, so wird er in der Regel einen höheren Preis erzielen als beim Fernversand, weil die Transportkosten wegfallen. Obwohl der Großhändler die Transportspesen übernimmt, muß sie der Erzeuger durch den um diese Kosten gedrückten Preis tatsächlich tragen. Durch die Eigenart seiner Ware ist der Produzent weitgehend von dem Markte abhängig, wohin er seine Früchte zum Angebot gebracht hat; denn ein Zurückziehen der Ware bei Überangebot und Preisdruck ist vielfach gar nicht möglich. Die Ware wird zum nächsten Marktorte meistens in einer ganz mangelhaften Verpackung gebracht. Soll sie nun von dort wieder weggenommen und nach einem entfernteren Verbrauchsgebiete verschickt werden, so muß sie aus den Packgefäßen herausgenommen und in neue, transportfähigere verpackt werden. Dadurch entstehen aber Verluste, die sich noch durch den Transport erhöhen. Der Preisvorteil an anderen Märkten wird daher durch diese Verluste und die hinzukommenden Transportkosten wieder aufgehoben. Hochverderbliche Früchte, wie Erdbeeren und

Kirschen, können wegen ihrer ganz kurzen Haltbarkeit überhaupt nicht umverladen und neu versandt werden. Auf Grund dieser Tatsachen befindet sich der Erzeuger bei einem Überangebot in einer verhängnisvollen Lage. Er ist dem Preisdruck weitestgehend ausgeliefert und muß unter den Gestehungskosten verkaufen, wenn er nicht eine hundertprozentige Einbuße durch Verderb erleiden will. Die theoretische Figur des „bereits vom Kauf ausgeschlossenen Verkäufers" spielt deshalb beim Obst- und Südfruchtgeschäft nur eine geringe Rolle, weil der Verkauf unter dem Zwange des Verderbs zu jedem Preise stattfinden muß. Allerdings scheint die neue Agrarpolitik diese Verhältnisse zu ändern. Es sind bereits örtliche Marktregelungen getroffen worden; z. B. dürfen an verschiedenen rheinischen Orten mit Erzeugermärkten die Früchte an bestimmten Tagen nur auf diesen Märkten verkauft werden. Es soll dadurch dem Angebot eine gewisse Nachfrage gesichert werden. Eine weitere Änderung kann die Standardisierung der Früchte und der Verpackung herbeiführen, weil dadurch die Haltbarkeit und die Möglichkeit des Zurückziehens vom Markte und des Weiterversandes erhöht wird.

Versendet der Erzeuger seine Ware nach entfernten Märkten in Kommission, so ist ein Umdirigieren ausgeschlossen. Der Kommissionär bestimmt die Preisbildung. Er wird bei ungünstger Marktlage seinem Auftraggeber nicht eine Umleitung der Lieferung empfehlen und dadurch seine Provision verlieren, sondern zu jedem Preise verkaufen. Andererseits wäre für den Erzeuger ein neuer Versand zu kostspielig und würde mit der Verlängerung der Umschlagszeit auch die Verluste durch Verderb vergrößern.

Im allgemeinen wird sich der Erzeuger, falls er die Möglichkeit dazu hat, dem nächstgelegenen Marktorte zuwenden, weil hier sein Erlös um die Transportspesen des Fernversandes höher liegt. Herrscht allerdings an einem entfernten Marktorte Angebotsknappheit, so wird nach dort der Absatz dann gleiche Erträge bringen, sobald die Preise in Höhe der Transportkosten gestiegen sind. Der am Markte mit knappem Angebot wohnende Erzeuger zieht aus seiner Lage einen doppelten Gewinn: er erspart die Kosten des Weiterversandes und erhält während der Knappheit einen um die Transportkosten des Fernlieferanten höheren Preis.

Die Transportkosten regulieren in gewissem Maße das Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Da aber die große Verderblichkeit den Ausgleich beider Faktoren erschwert, kann auch eine Preissteigerung über die Transportspesen hinaus eintreten. Aber auch hier wird sich ein höchster Punkt ergeben, wo trotz des Verlustrisikos Zufuhren einsetzen, und zwar dann, wenn der Lieferant damit rechnen kann, daß die Preise die Schwund- und Verderbsverluste decken werden.

Die Zeit übt einen entscheidenden Einfluß auf die Gestaltung des Angebotes der einzelnen Märkte aus. Das Diagramm 2 zeigt, daß die Einfuhr von Obst gerade zur Zeit der deutschen Obsternte am stärksten ist. Dadurch wird der deutsche Erzeuger in der Festsetzung seiner Forderung in hohem Maße von der des ausländischen Produzenten bestimmt. Umgekehrt ist auch der ausländische Lieferant von der Angebotshöhe inländischer Ware abhängig. — Die Südfrüchte finden zu ihrer Haupteinfuhrzeit (in obstleeren Monaten) keine Konkurrenz. Der ausländische Erzeuger erzielt daher zu dieser Zeit in der Regel günstige Preise.

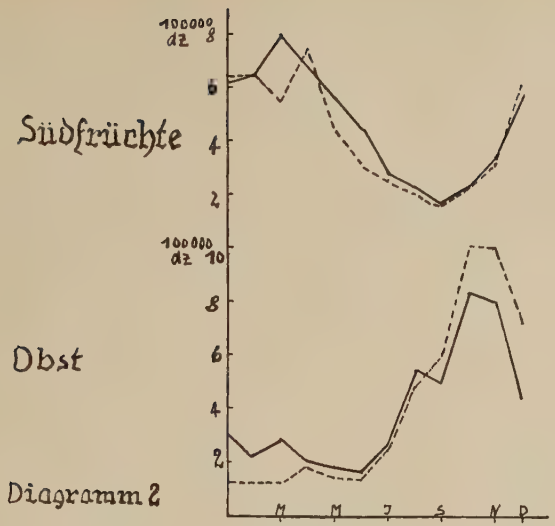


Diagramm 2

Monatl. Einfuhr v. Obst u. Südfrüchten.

---1932 — 1933

Da die Ernten auf Grund der verschiedenen natürlichen Bedingungen in den einzelnen Gebieten nicht zu gleicher Zeit erfolgen, gelangen diejenigen Erzeuger, die ihre Ware zuerst auf den Markt bringen, in den Genuß hoher Preise, der sogenannten „Erstlingspreise". In dieser Beziehung ist das Obstbaugebiet von Mittelbaden bekannt, das mit seinem Frühobstanbau in Deutschland einen monopolartigen Charakter besitzt. Andererseits erreichen die Spätsorten am Ende der Saison ebenfalls günstigere Preise als zur Hauptangebotszeit. Schließlich ergeben sich noch innerhalb der einzelnen Fruchtarten und -sorten zeitliche Unterschiede im Angebot.

Die Tatsache des zeitlichen Auseinanderfallens der Angebote bedeutet eine Entlastung des Obstmarktes. Die Ernte- und Angebotsphasen der einzelnen Früchte können durch die Witterung verschoben werden. In dem trockenen und heißen Sommer des Jahres 1934 ist das Sommerobst (Beeren- und Steinobst) vorzeitig und fast zu gleicher Zeit zur Reife gekommen, wodurch verschiedene Märkte überschwemmt wurden.

Nähere Einzelheiten über die Ernte- und Einfuhrzeiten sind aus dem ersten Teile zu ersehen.

e) Weitere Faktoren

Im Früchteabsatz spielt die Vertretbarkeit innerhalb der einzelnen Fruchtarten und -sorten eine gewisse Rolle. Einige Sorten werden durch bestimmte Südfrüchte ersetzt. So kann man z. B. im Januar am Markte beobachten, daß Äpfel durch Apfelsinen im Absatz bedrängt werden. Im Herbst werden mitunter Birnen durch ausländische Weintrauben ersetzt. Der Erzeuger muß bei seiner Preisforderung berücksichtigen, daß selbst innerhalb einer Frucht-

art — z. B. Äpfeln — eine Vertretbarkeit zwischen den einzelnen Qualitäten in Frage kommen kann. Wenn z. B. die Preise für Tafeläpfel beträchtlich ansteigen, kann u. U. der Konsument und damit auch der Händler dazu übergehen, geringwertige Äpfel einzukaufen. Durch die Vertretbarkeit wird der Wettbewerb zwischen den Erzeugern erheblich verschärft.

Ferner gibt die Beschaffenheit der Ware bei der Preisforderung einen nicht zu unterschätzenden Ausschlag. Der Erzeuger von standardisierter, gut sortierter und einwandfrei verpackter Ware findet besseren Absatz als derjenige, dessen Früchte mangelhaft angeliefert werden.

Die Beschaffenheit der Ware hängt aber auch von der Witterung und der dadurch bedingten Verderblichkeit ab. Die Witterung bestimmt das Aussehen, die Größe, das Aroma, den Geschmack usw. Leicht verderbliche Ware am überschwemmten Markte leidet häufig unter Preisdruck.

Verderbliche Ware drängt besonders vor Sonn- und Feiertagen auf Absatz. Andererseits ist die Tatsache zu beobachten, daß die Nachfrage gegen Ende der Woche ansteigt, so daß der Erzeuger seine Forderung darnach einstellen kann. Das trifft aber nur für solche Gegenden zu, die nahe am Verbrauchsorte liegen, wo also der Großhändler von Tag zu Tag sich eindecken kann, ferner für sehr wenig haltbare Früchte, die täglich eingekauft werden müssen. Sonn- und Feiertage hemmen den Verkauf und bewirken, daß am ersten darauffolgenden Werktage die inzwischen angestaute Ernte ein Überangebot hervorruft. Dieser Ernteanfall ist bei heißer Witterung besonders groß und zeitigt bei hochverderblichen Früchten, wie Erdbeeren, eine Preissenkung.

Alle die genannten Faktoren, die einen schnellen Verkauf erzwingen, bringen den Erzeuger in Bedrängnis, wenn er sich in schlechter wirtschaftlicher Lage befindet. Während andere Obstbauern vielleicht die Möglichkeit haben, durch Lagern der Ware eine günstigere Marktgestaltung abzuwarten, muß er unter allen Umständen verkaufen.

In solchen Fällen hat diesen Obstzüchter manchmal der genossenschaftliche Anschluß gerettet, weil damit der preisdrückende Verkauf an den Aufkäufer fortfiel. Das zentralisierte Angebot der Genossenschaft erzielt bessere Preise als die verstreuten, weil die Ware bei der Genossenschaft erst sortiert und verpackt wird, bevor sie zum Angebot gelangt.

Nicht zuletzt ist die gesamtwirtschaftliche Lage auf die Preisforderung des Erzeugers von Einfluß; denn von ihr hängt die Größe des Absatzes und damit die Höhe der erzielbaren Preise ab.

2. Die preisbestimmenden Faktoren auf seiten der Nachfrage

a) Die vermutliche Nachfragemenge

aa) Kaufkraft und Kaufwille

Wie erwähnt wurde, steht bei den preisbestimmenden Faktoren auf seiten des bietenden Großhändlers die vermutliche Nachfragemenge im Vordergrunde. Sie wird in der Hauptsache von der Ernährungsweise, der Kaufkraft und dem Kaufwillen der Bevölkerung gebildet. Über die Ernäh-

rungsweise ist bereits im ersten Teile Näheres berichtet worden, worauf an dieser Stelle verwiesen werden darf. Leider gibt es über den Verbrauch keine umfassenden Unterlagen. Allgemeine Angaben über den Pro-Kopf-Verbrauch können dem Großhändler für die Beurteilung der Nachfrage nicht viel nützen.

Insbesondere wird die vermutliche Nachfrage von der Kaufkraft bestimmt. Nach den Angaben des Statistischen Amtes für das Deutsche Reich betrug die jeweilige Kaufkraft von 1925 bis 1932.

Tabelle 26. Die Bewegung des deutschen Volkseinkommens von 1925 bis 1932 [214])

Jahre	Volkseinkommen			Volkseinkommen ohne Reparationszahlungen					
	insges. Mill. Mk., RM.	je Kopf Mk., RM.	je Vollperson Mk. RM.	insges. Mill. Mk., RM.	je Kopf Mk., RM.	je Vollperson Mk., RM.	insges.	je Kopf	je Vollperson
	in jeweiliger Kaufkraft						in % von 1913		
1913 *)	45 693	766	992	45 693	766	992	100	100	100
1925	59 978	961	1184	58 921	944	1163	129	123	117
1926	62 673	997	1227	61 482	978	1203	135	128	121
1927	70 754	1119	1375	69 170	1094	1344	151	143	135
1928	75 373	1185	1453	73 374	1153	1415	161	151	143
1929	76 098	1190	1456	73 597	1151	1408	161	150	142
1930 **)	70 165	1091	1332	68 466	1065	1300	150	139	131
1931 **)	57 074	883	1076	56 082	868	1057	123	113	107
1932	46 475	716	872	46 292	713	868	101	93	88

*) Heutiges Gebiet (ohne Saargebiet).
**) Vorläufige Schätzung.

Die aufgegliederte Gesamtzahl des Volkseinkommens gibt keinen Aufschluß über die wirkliche Nachfragemenge, da aus diesen Zahlen nicht hervorgeht, wieviel von diesem Einkommen tatsächlich für Früchte ausgegeben wird. Wir müssen uns deshalb nach dem Kaufwillen der Bevölkerung für Früchte fragen und daraus den Teil der Kaufkraft ermitteln, der für den Kauf von Früchten in Betracht kommt. Er wird durch die Höhe des Einkommens bedingt. Wie aus den nachstehenden Zahlen hervorgeht (und auch schon früher dargelegt wurde), werden in den höheren Einkommensschichten die meisten Früchte verbraucht. Der Verbrauch und damit der Kaufwille wächst mit der Höhe des Einkommens. Die Bezieher geringer Einkommen verbrauchen aus mehreren Gründen nicht so viel wie die mit höheren Einkommen: Zuerst müssen die dringlichsten Lebensbedürfnisse (siehe höheren Anteil der Kartoffeln) befriedigt werden, ehe Obst gekauft werden kann. Ferner sind die Früchte bisher noch verhältnismäßig teuer gewesen. Schließlich wurden sie nicht als so lebenswichtig angesehen, weil ihre hohe gesundheitliche Bedeutung vielfach noch nicht erkannt wurde.

[214]) Stat. J. B. 1933, S. 493.

Tabelle 27. Die verbrauchten Mengen an Obst und Kartoffeln je Vollperson [215])

Nahrungsmittel	Im Durchschnitt einer Arbeiterhaushaltung					Im Durchschnitt einer Angestelltenhaushaltung					
	unt. 800	800 bis 999	1000 bis 1199	1200 bis 1499	1500 und mehr	unt. 1000	1000 bis 1199	1200 bis 1499	1500 bis 1799	1800 bis 2199	2200 und mehr
	RM. Jahreseinkommen je Vollperson										
	Zahl der Haushaltungen										
	102	215	240	214	125	25	57	102	129	124	109
	in Kilogramm										
Kartoffeln . . .	148	160	157	148	150	141	145	142	152	140	136
Obst	16	16	24	36	52	23	31	35	41	50	57

Die errechneten und geschätzten Gesamtverbrauchsmengen wurden bereits auf Seite 27 ff. angegeben. Eine Errechnung der Nachfragemenge auf Grund obiger Einkommenszahlen und der früher aufgeführten Pro-Kopf-Verbrauchsmengen hat für die Erfassung der Nachfragemenge wenig Bedeutung, da die Rechnungsfaktoren dauernden Schwankungen unterliegen und der Großhändler andererseits die für einen bestimmten Zeitpunkt ermittelte Verbrauchsmenge nur sehr bedingt verwenden kann. Es müßte vielmehr immer die jeweilige Nachfragemenge festgestellt werden. Den Großhändler interessiert in erster Linie Art und Größe der Nachfrage an einem bestimmten Orte und zu bestimmter Zeit.

bb) Ort und Zeit der Nachfrage

Zunächst wird der Großhändler den Bedarf seines bisherigen Absatzgebietes zu erforschen suchen, weil in den gewohnten Bahnen die Geschäftsabwicklung einfacher und schneller vor sich geht, was bei der hochempfindlichen Ware äußerst wichtig ist. Dann erst wird er sich um die Absatzmöglichkeiten entfernterer Gegenden kümmern, um bei einem Überangebot seine Ware weiterleiten zu können. Die Nachfrage an einem Orte hängt von den angegebenen Faktoren und nicht zuletzt von der Eigenerzeugung der Verbraucher ab. 'Das letzte Moment übt durch die Schrebergärtenentwicklung einen nicht zu unterschätzenden Einfluß aus. In bezug auf die übrige örtliche Verteilung des Bedarfes sei auf die entsprechenden Ausführungen im ersten Teile verwiesen.

Durch den Einfluß der Witterung, Sonn- und Feiertage und Ferien unterliegt die Nachfrage erheblichen Schwankungen. Die Witterung hat eine ungeheuer große Einwirkung auf den Bedarf an Früchten. Heißes und trockenes Wetter löst, wie hervorgehoben wurde, ein großes Verlangen nach Früchten aus, während kühle Witterung den Bedarf erheblich einschränken kann. Besonders verhängnisvoll ist das schnell wechselnde Wetter mit großen Temperaturschwankungen, weil dadurch eine Vorausschätzung der Nachfrage des nächsten Tages unmöglich ist und der Großhändler bei seinem Einkauf äußerst vorsichtig handeln muß, um größere Verluste auszuschalten.

[215]) Stat. J. B. 1933, S. 329.

Das um so mehr, als zu viel eingekaufte Ware bei der durch den Witterungswechsel erhöhten Verderblichkeit große Verluste bringen kann.

Sonn- und Feiertage steigern die Nachfrage, weil an diesen Tagen mehr Früchte gegessen werden und der Einkauf vor den Feiertagen für mehrere Tage stattfinden muß. Die Nachfrage steigt besonders vor den Weihnachtsfeiertagen, wo auf Grund der Sitten und Gebräuche viel Obst verbraucht wird. Die Ferienzeit kann in ausgesprochenen Beamtenstädten einen merklichen Rückgang des Bedarfes mit sich bringen, da diese Zeit gewöhnlich eine Reisezeit ist.

In Zeiten des unentwickelten Verkehrs fällt die Nachfrage mit der Ernte des betreffenden Gebietes zusammen. Das moderne Verkehrswesen brachte hier eine Wandlung. Die Einfuhr von Obst und Südfrüchten weckte einen zusätzlichen Bedarf in den sonst obstleeren Monaten. Ferner sind die Perioden der Nachfrage innerhalb Deutschlands verändert worden. Da heute infolge der vorteilhaften Beförderungsmöglichkeit das Frühobst aus entfernten Gegenden angeliefert werden kann, besteht dafür in dem Verbrauchsgebiete schon dann eine Nachfrage, wenn das Obst in der nächsten Umgebung noch nicht zur Reife gekommen ist.

Der Händler wird in Anbetracht der Tatsache, daß der Bedarf geweckt werden kann, auch dann einkaufen, wenn eine vermutliche Nachfrage nicht zu ermitteln ist, jedoch zum Entstehen gebracht werden kann. Bei solchen Geschäften wird allerdings der Großhändler große Vorsicht üben müssen, weil sich bei den häufigen Verlusten die Spekulation sehr nachteilig auswirken kann.

Außer dieser saisonmäßigen Veränderung der Nachfrage muß der Großhändler noch die konjunktur- und strukturbedingten Schwankungen beachten. Die konjunkturellen Einwirkungen sind für den Großhändler hauptsächlich in der Verschiebung der Kaufkraft erkennbar. Kaufkraftbedingte Schwankungen können aber auch von struktureller Art sein, nämlich in zweifacher Hinsicht: erstens bei einem trendmäßigen Anwachsen des Volksvermögens, zweitens bei einer dauernden Zunahme des Verbrauches (z. B. in den Nachkriegsjahren).

b) Die Gestaltung des Angebotes auf den Märkten, insbesondere Rückgriff auf fremde Märkte

Während der einkaufende Großhändler auf der einen Seite sorgsam die wahrscheinliche Nachfrage festzustellen sucht, muß er auf der anderen die Angebotslage an den Märkten beobachten. Er wird auch hier zuerst seinen Blick auf den am nächsten gelegenen Markt lenken, weil er dabei die geringsten Beschaffungskosten und die schnellste Lieferungsmöglichkeit hat. Sind die Preise bzw. die Forderungen der Erzeuger infolge knappen Angebotes oder anderer Ursachen recht hoch, findet er nicht die geeignete Ware, oder kann er sich mit anderen Marktverhältnissen nicht einverstanden erklären, so wird er sein Glück an anderen Orten versuchen. Inwieweit der Rückgriff auf andere Märkte vorgenommen werden kann, oder inwieweit er sich lohnt, hängt von verschiedenen Momenten ab. Allgemein hat der Einkäufer in dem Rückgriff größere Bewegungsfreiheit als der Verkäufer in der Verschiebung seiner Ware von Markt zu Markt. Es sind aber dem einkaufenden Großhändler darin Schranken gesetzt. Ist die Nachfrage besonders dringlich, so wird er auf dem nächsten Markte auch bei hohen Preisen einkaufen müssen.

Die Vertretbarkeit der Früchte dehnt mitunter den Rückgriff auf fremde Märkte erheblich aus. Sind z. B. Äpfel an allen Märkten zu teuer, Apfelsinen aber nur auf dem ersten Markte, so wird sich der Händler in Apfelsinen auf fremden Plätzen eindecken.

c) Die Unkosten des Großhandels

aa) Fracht, Zoll

Der Rückgriff hängt mit von den Frachtkosten ab. Im deutschen Fruchtgroßhandel kommen die Frachten der Schiffahrt, Binnenschiffahrt, Eisenbahn und die Transportspesen der Kraftwagenbeförderung in Frage. Da die seewärtigen Einfuhren zum größten Teile in Konsignation erfolgen und, wie bekannt, die Transportspesen zu Lasten des Abladers gehen, spielen die Frachtsätze der Schiffahrt für die gesamte Preisbildung keine so große Rolle wie die Eisenbahnfrachtsätze.

Nach dem Kriege wurde das System des Eisenbahngütertarifes vollständig umgeändert. Man ging vom reinen Entfernungstarif, bei dem sich die Frachtsätze proportional zur steigenden Entfernung erhöhen, zum Staffeltarif über, der bei zunehmender Entfernung verhältnismäßig sinkende Frachtsätze zeigt[216]). Dieser Tarif wurde zur Hebung des binnenländischen Güteraustausches geschaffen.

Nach Ablauf des Tarifes vom 1. Oktober 1928 ermäßigten sich die Frachtsätze fortwährend. Beeren-, Stein- und Kernobst wurde schon seit dem 1. Oktober 1927 zu den besonders günstigen Frachtsätzen des Nottarifes befördert. Seit dem Wegfall des Nottarifes vom 31. August 1932 ist das Beeren-, Stein- und Kernobst unter die Klasse C eingereiht[217]).

Bei der Abgabe seines Preisgebotes muß der Großhändler die Höhe der Frachten berücksichtigen. Er wird dabei von dem zu erwartenden Verkaufspreise ausgehen, davon die Verdienstspanne, alle sonstigen Unkosten und die Fracht abziehen und auf diese Weise zu seinem Gebote gelangen. Auf weit entfernten Märkten wird der Händler entsprechend den höheren Frachtkosten niedriger bieten. Würden die Frachtsätze mit der Kilometerzahl proportional wachsen, wäre ein Versand über 200 Kilometer kaum denkbar. Die Staffelung ermöglicht es dagegen, daß auch in 500 Kilometer Entfernung die Fracht allgemein als tragbar erscheint (siehe Tabelle 28).

Ein Vergleich der Frachten mit den Qualitäten (siehe Tabelle nächste Seite) ergibt, daß das höherwertige Obst die Frachten leichter tragen kann als das Wirtschaftsobst. Nähere Einzelheiten sollen aus der Zahlenübersicht[218]), die nur als Darstellung des Grundsätzlichen gedacht ist, nicht entnommen werden. Außerdem würden die Preiszahlen nur einen bedingten Vergleich zulassen.

---

[216]) Mettert, H., Die Preisbildung im Futtermittelhandel in den Jahren 1925—32, Halle, Diss. 1934, S. 44.

[217]) Laut Mitteilung der Reichsbahn-Auskunftei für Güterverkehr, Berlin.

[218]) Frachten von Reichsbahn-Auskunftei. — Preise von Hessen aus Mitteilungen des Hessischen Stat. Landesamtes, 1931, S. 42; 1933, S. 5; 1934, S. 65. — Preise von Hamburg aus Stat. J. B. von Hamburg, 1927/28, S. 204; 1928/29, S. 208 ff.; 1929/30, S. 244 ff.; 1930/31, S. 226 ff.; 1931/32, S. 134 ff.; 1932/33, S. 128 ff. — Berliner Preise laut Angaben der Zentralmarkthallenverwaltung.

Tabelle 28

Jahr	Frachten für 500 km je 100 kg, Klasse C			Erzeugerpreise in Hessen 1 dz		Großhandelspreise in Hamburg je 100 kg		Berl. Großhdls.-Durchschn.-Pr. je 100 kg	
	5 t	10 t	15 t	Tafeläpfel	Wirtsch.-äpfel	Eßäpfel	Wirtsch.-äpfel	Tafeläpfel	Kochäpfel
	in Reichsmark								
1927	4,0	3,39	3,08	18,09	7,68	39—78	28—49	54,56	25,70
1928	4,44	3,76	3,42	37,34	20,09	30—65	16—41	62,12	23,88
1929	4,44	3,76	3,42	15,73	6,93	34—66	19—43	44,34	24,66
1930	4,44	3,76	3,42	39,73	22,5	30—62	22—42	63,14	41,72
1931	3,88	3,61	3,37	9,91	3,51	33—53	23—40	33,24	23,86
1932	3,35	3,11	2,91	21,10	11,60	19—38	13—29	35,32	24,84
1933	3,35	3,11	2,91	19,60	10,60	—	—	35,98	24,48

Aus dem Eisenbahntarif ergibt sich, daß die Transporte über kurze Strecken, bezogen auf einen Kilometer und auf die Gewichtseinheit, teurer sind als über längere Strecken. Der verhältnismäßig hohe Frachtsatz bis zu 50 Kilometer wird jedoch durch den Autotransport, der gerade in dieser Zone eine große Rolle spielt, bedeutungslos. Inwieweit allerdings der Transport mit Lastkraftwagen billiger ist, steht nicht ohne weiteres fest. Die Verwendung von Autos hängt nicht allein von der Fracht, sondern auch von der Schnelligkeit, Bewegungsfreiheit usw. ab.

Bei manchen Einkäufen muß der Händler die Transportkosten mehrerer Transportmittel berechnen. So wird z. B. die eingeführte Ware erst per Schiff, dann im Inlande auf der Eisenbahn und schließlich noch im Auto befördert. Die über Land importierte Ware benutzt zuerst die ausländische, dann die inländische Eisenbahn und evtl. noch das Auto. Der Großhändler muß daher auch über die Frachten der ausländischen Transportmittel unterrichtet sein, falls er beim Festkauf die Transportkosten selbst tragen muß. Bei amerikanischen Äpfeln betrugen die Transportspesen von der Farm bis an den deutschen Hafen 5,10 RM. je Kiste (zirka 23 kg) = 57% der gesamten Handelsunkosten von der Farm bis zur deutschen Grenze [219]). Berücksichtigt man noch die inländischen Transportkosten, so ergibt sich eine starke Belastung der ausländischen Äpfelpreise. — Ähnliches gilt für die anderen ausländischen Früchte.

Für die Schiffahrtsfrachten konnten keine umfassenden Unterlagen beschafft werden. Es stehen lediglich einige Frachtsätze von der Firma Robert M. Sloman jr., Hamburg, zur Verfügung, die aber keine ausreichende Grundlage für eine Behandlung der Schifftransportkosten bilden.

Weitere Bezugskosten entstehen durch den Zoll. „Im Jahre 1925 erhielt der deutsche Gartenbau zum ersten Male einen lückenlosen Zollschutz [220])." Nachdem Deutschland im Jahre 1925 seine zollpolitische Gleichstellung, die ihm bis dahin durch den Versailler Vertrag versagt war, wieder erhielt, bahnte es Handelsverträge mit den Ländern an, die Hauptlieferanten von

[219]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 106.

[220]) Seidel, Welche nationalen und wirtschaftspolit. Voraussetzungen sind zu erfüllen, um den deutschen Gartenbau wieder rentabel zu gestalten? Arbeiten der Landwirtschaftskammer für die Prov. Brandenburg und für Berlin. H. 86, S. 7.

Obst und Südfrüchten waren. In diesen Verträgen wurden die autonomen Zollsätze beträchtlich herabgesetzt. Sowohl die autonomen als auch die vertraglichen Sätze gewähren besonders zur Zeit der Haupteinfuhr weitgehende Ermäßigungen. Die Zollsätze, welche 1925 festgelegt wurden, bestehen auch heute noch. Nur in den vertraglichen Sätzen sind unwesentliche Veränderungen eingetreten. Ein Vergleich mit den Vorkriegszöllen zeigt, daß die Zölle der Nachkriegszeit nicht günstiger als jene sind. Wenn trotzdem die Einfuhr gewaltig anstieg, so muß man dies auf die Zunahme des Verbrauches zurückführen.

Immer wurden die Zollsätze aller Handelsverträge, die mit den Hauptlieferanten von Früchten (Italien, Spanien, neuerdings auch südosteuropäische Länder) abgeschlossen wurden, von den deutschen Obstbauern lebhaft umkämpft. Doch hat sich die propagierte Hochschutzzollbewegung nicht durchsetzen können[221]). Auch im Jahre 1933 erfolgten unter der neuen Führung des Ministeriums für Ernährung und Landwirtschaft keine neuen Zollerhöhungen. Der Fortfall einiger Vertragszölle durch die Kündigung des deutsch-französischen Handelsvertrages hat insofern keine große Bedeutung, als diese Zölle in anderen Handelsverträgen weiter gebunden sind. Die vom Reichsminister Darré getroffenen Handelsabkommen mit Holland und Jugoslavien beweisen von neuem, daß den ausländischen Früchten ein Anteil an der deutschen Versorgung nicht abgesprochen werden kann und aus diesem Grunde keine zu hohen Zölle erhoben werden dürfen. Eine Zollerhöhung hätte mit der Einschränkung der Einfuhr eine weitere Schrumpfung der Ausfuhr zur Folge, denn die Lieferanten der Früchte sind gleichzeitig Bezieher deutscher Waren.

Die Belastung der eingeführten Waren sei an folgenden Beispielen gezeigt[222]):

Durchschnittlicher Hamburger Auktionspreis per Kiste spanische Apfelsinen		RM. 11,—
Zoll je Kiste		„ 1,25
Zoll in Prozenten des Auktionspreises . . .	11,36	
1 z amerikanische Äpfel an der deutschen Zollgrenze, Erzeugerpreis . . . RM. 10,— Handelsunkosten . . „ 26,76		RM. 36,76
Zoll für 1 z		„ 4,20
Zoll in Prozenten des Wertes an der deutschen Zollgrenze	11,4	
Zoll in Prozenten der Handelsunkosten . . .	15,7	
Großhandelspreis für amerikanische Kistenäpfel[223]) im Jahre 1932		RM. 26,50
Zoll		„ 4,30
Zoll in Prozenten des Großhandelspreises .	16,2	

Die Zollbelastung verändert sich prozentual mit dem Preise. Daher wirkte sich der Zoll, obwohl er gleich geblieben ist, in der Zeit der Preissenkungen fühlbarer aus als früher.

[221]) Auskunst von Dr. von Kutzschenbach.
[222]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 104 ff.
[223]) Kemmer u. Schulz, Grundlagen . . ., a. a. O., S. 569.

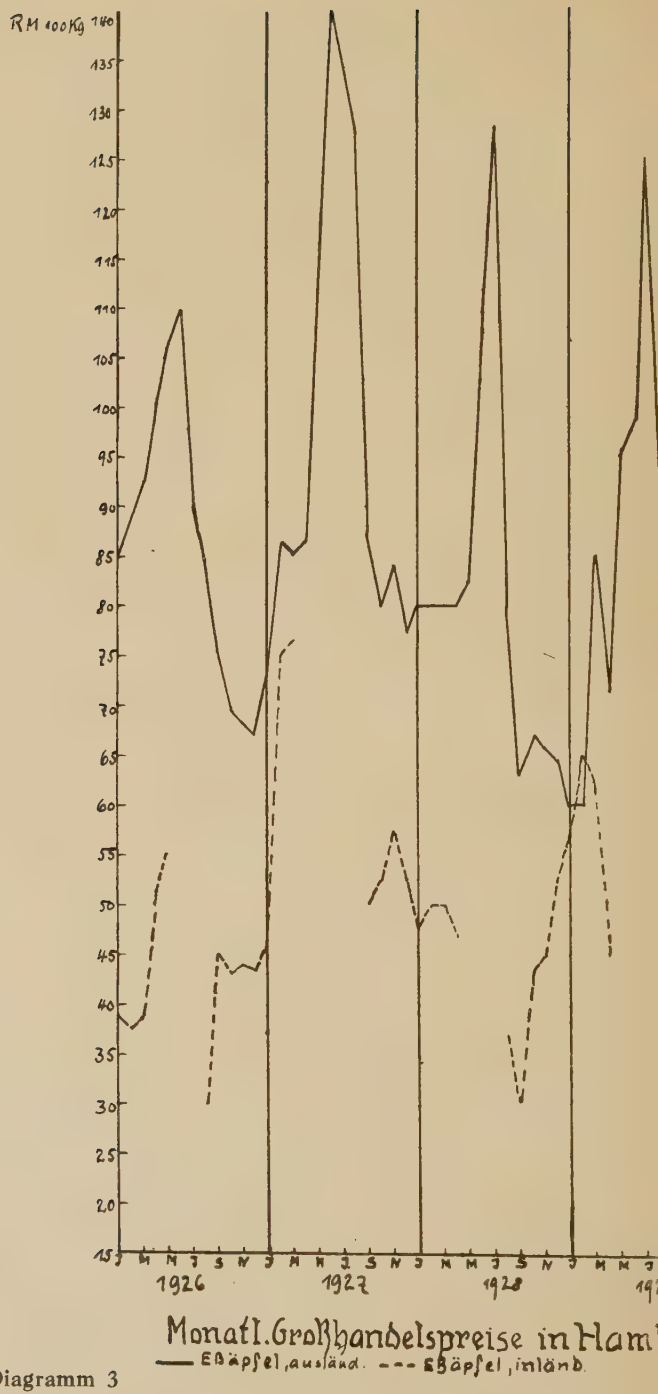
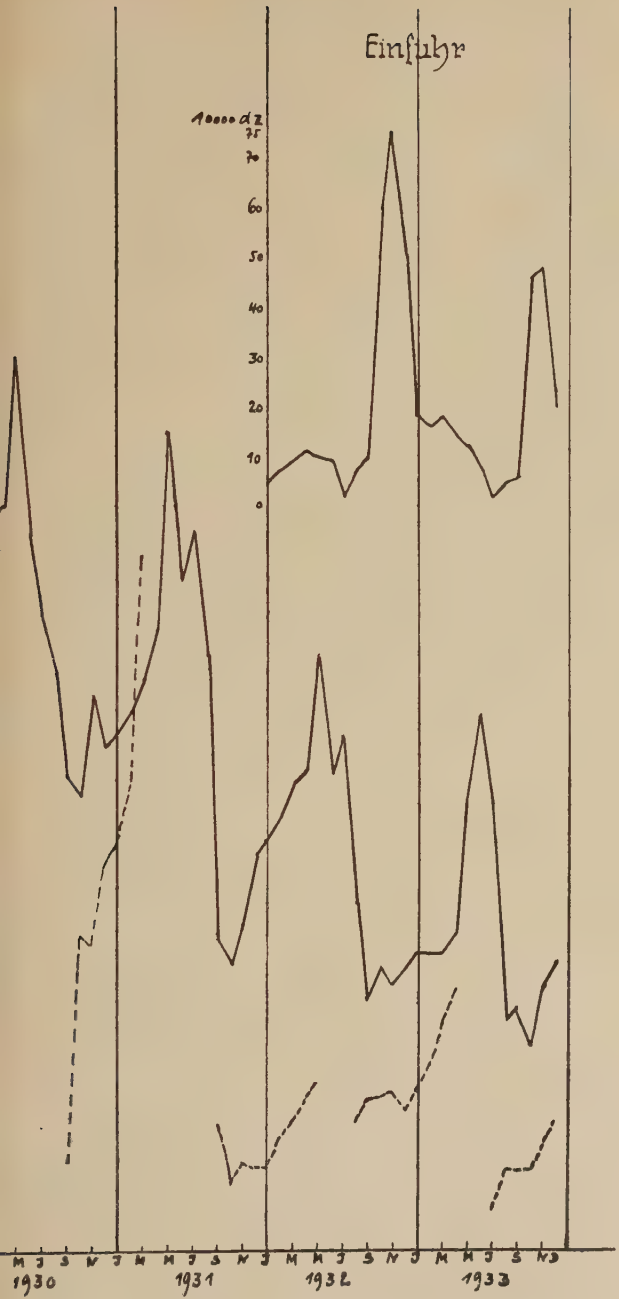

RM 100 Kg
140
135
130
125
120
115
110
105
100
95
90
85
80
75
70
65
60
55
50
45
40
35
30
25
20
15
J M M J S N J M M J S N J M M J S N J M M J S N J M M J
1926
1927
1928
Monatl. Großhandelspreise in Ham
EÄpfel, ausländ.
EÄpfel, inländ.

Diagramm 3



Einfuhr von Äpfeln

bb) Sonstige Unkosten des Großhandels

Die sonstigen Unkosten werden in erster Linie durch die Eigenart der Ware bedingt. Es kommen die übrigen Beschaffungskosten (Versicherung, Transportverluste), Betriebskosten (evtl. Sortieren, Um- oder Verpacken, Lagern, Schwund- und Verderbsverluste) und die Verteilungskosten in Frage. Die Kosten der Versicherung lassen sich genau berechnen (sie betrugen bei einem Gesamt-Handelspreis für amerikanische Kistenäpfel von RM. 42,— = RM. 0,25 — 0,6% des Großhandelspreises —)[224], während die anderen Kostenarten nur sehr schwer erfaßbar sind. Die häufige Verbindung des Fruchtgeschäftes mit Gemüse und anderen Waren, die verschiedenartige Organisation der Verteilung, die unterschiedliche Qualität und der damit zusammenhängende Schwund und Verderb der Früchte, ferner die dauernde Veränderung aller Unkostenfaktoren erschweren eine genaue Ermittlung der Kosten für jede Fruchtart und für das Fruchtgeschäft insgesamt. Deshalb wird bei der Preisbildung der Anteil der Unkosten rein gefühlsmäßig eingerechnet.

d) Weitere Faktoren

Auf das Gebot des Großhändlers üben noch andere Faktoren ihren Einfluß aus, wie die Dauer des Transportes, die Dringlichkeit der Nachfrage, die Beschaffenheit der Ware und die Machtstellung des Großhändlers gegenüber dem Erzeuger. Die Dauer des Transportes ist insofern wichtig, als davon Schwund und Verderb abhängen. Da der Großhändler bei der Gebotsabgabe den zu erhoffenden Verkaufspreis berücksichtigt, bedeutet eine lange Transportdauer für den bietenden Händler ein großes Risiko.

Ist die Nachfrage besonders dringlich, so wird sich der Käufer die Ware auf schnellstem Wege beschaffen und dabei geneigt sein, sein Gebot etwas höher zu stellen als sonst. Ob der Händler in diesem Falle tatsächlich höhere Preise zahlt, hängt davon ab, welche Mengen an einem gegebenen Orte und zu einer bestimmten Zeit angeboten werden.

Das Gebot richtet sich ferner nach der Beschaffenheit der Ware. Schlecht aussehendes, nicht einwandfrei sortiertes und verpacktes Obst wird trotz seiner Überlegenheit in bezug auf innere Güte nicht die gleichen Preise erzielen können wie das mit tadelloser äußerer Beschaffenheit. Der Händler kauft mit dem Auge, nicht auf Grund wissenschaftlich ermittelter Nährwerte, und zwar deshalb, weil seine Abnehmer — und letzten Endes der Konsument — die Ware nach ihrem Aussehen bewerten. Besonders in den Nachkriegsjahren sind von seiten der Verbraucher immer größere Ansprüche an das Äußere der Ware gestellt worden.

Ferner übt die Machtstellung des Großhändlers gegenüber dem Erzeuger auf die Preisbildung einen Einfluß aus. Sie wird von einer Reihe von Momenten bestimmt, wie Angebotslage, finanzielle Abhängigkeit des Erzeugers, geringe Haltbarkeit der Ware usw. Der bietende Händler wird je nach der Größe seiner Überlegenheit das Gebot niedriger ansetzen.

In welchem Maße die einzelnen preisbestimmenden Faktoren tatsächlich einwirken, hängt von den verschiedensten Umständen ab. Im folgenden soll auf Grund der allgemeinen Preisbewegung versucht werden, den wirklichen Einfluß der einzelnen Momente festzustellen.

---

[224]) Kemmer u. Schulz, Grundlagen . . ., a. a. O., S. 569.

Es muß noch einmal hervorgehoben werden, daß die einzelnen Faktoren sowohl auf der Seite des Angebotes als auch auf der der Nachfrage erfahrungsmäßig berücksichtigt werden. Darüber hinaus trifft nicht selten das Fingerspitzengefühl der Parteien die letzte Entscheidung.

III. Preisbewegung und tatsächliche Einwirkung der Preisbildungsfaktoren

Nachdem die preisbestimmenden Faktoren im einzelnen untersucht wurden, soll es jetzt unternommen werden, ihre tatsächliche Einwirkung auf die Preisbildung nachzuweisen. Zu diesem Zwecke wird die Preisbewegung von Obst und Südfrüchten von etwa 1925 bis 1933 zugrunde gelegt. Dabei soll der Nachweis auf wenige Fruchtarten beschränkt werden, weil nur so das Grundsätzliche klar dargestellt werden kann. Ferner bleiben die einzelnen Qualitäten unberücksichtigt. Die Untersuchung bezieht sich nicht nur auf einen Markt, sondern sie erstreckt sich auf die Preisaufzeichnungen der württembergischen und hessischen Landesämter sowie auf die Preisnotierungen bedeutender Großhandelsmärkte wie Hamburg, Berlin, Leipzig und Frankfurt, ferner auf die Einfuhrwerte der Früchte.

Neben der jährlichen Preisbewegung werden die monatlichen Preise angeführt, um den Charakter der Saisonschwankungen zu untersuchen. Tägliche und wöchentliche Preisschwankungen werden bei dem Nachweis einzelner Faktoren angegeben.

1. Die Preisbewegung

Es werden sowohl Erzeugerpreise, die für den Großhändler die Einkaufspreise bilden, als auch Großhandels-Verkaufspreise wichtiger Märkte zugrunde gelegt. Nach den Aufzeichnungen des Württembergischen Statistischen Landesamtes beliefen sich die Erzeugerpreise im Landesdurchschnitt für den Zentner auf Reichsmark [225]):

Tabelle 29

	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Tafeläpfel .	13,25	11,06	8,62	13,29	7,31	18,97	4,56	9,69	9,43

Der Preisverlauf erfolgte unter ganz erheblichen Schwankungen. Bei Tafeläpfeln betrug der höchste Preis im Jahre 1930 das 4,16fache des niedrigsten vom Jahre 1931.

Einen ähnlichen Verlauf nehmen die Großhandelspreise für Tafeläpfel und Birnen am Zentralmarkt Berlin [226]).

Tabelle 30

	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Tafeläpfel .	26,86	19,81	27,28	31,06	22,17	31,57	16,62	17,66	17,99
Tafelbirnen .	32,24	13,75	31,18	27,26	25,03	31,71	18,53	20,77	15,35

[225]) Mitteilungen des Württembergischen Stat. Landesamtes, 1933, S. 409 und briefliche Angaben.

[226]) Laut Angabe der Zentralmarkthallenverwaltung Berlin.

Zum Vergleich zwischen Inlands- und Auslandsangebot seien noch die Einfuhrwerte von Äpfeln und Bananen pro Doppelzentner angegeben [227]).

Tabelle 31

	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Aepfel . . .	27,77	24,01	30,44	30,86	32,90	30,49	41,76	17,76	17,06
Bananen . .	61,88	46,75	80,36	50,86	46,83	43,89	37,79	25,63	23,36

Die monatlichen Großhandelspreise für Äpfel (Tafeläpfel, inländische und ausländische) und Bananen sind aus den im Anhang beigefügten Tabellen zu ersehen.

2. Die tatsächliche Einwirkung der Preisbildungsfaktoren

a) Der Einfluß der Faktoren auf der Angebotsseite

aa) Die Produktionskosten

Da die Produktionskosten so gut wie gar nicht bekannt sind, ist es nicht möglich, ihren Einfluß auf die Preisbildung nachzuweisen. Wie erwähnt, können die von Kaiser errechneten Kosten nicht verallgemeinert werden.

Aus dem Verlaufe der württembergischen Erzeugerpreise kann man die Vermutung entnehmen, daß im Jahre 1931 die Gestehungskosten unterschritten wurden. Deshalb braucht aber noch nicht im gleichen Grade die Rentabilität des Obstbaues gesunken zu sein, da sie von dem Gesamtertrage abhängt.

Immerhin können auf die Dauer die Preise nicht unter den Gestehungskosten liegen, weil dann eine Verminderung der Baumbestände vorgenommen wird und das sich daraus ergebende geringe Angebot zu einer Preissteigerung führt. Dieser Fall hat sich tatsächlich bei dem Pflaumenanbau ereignet. Die niedrigen Erlöse aus Pflaumen führten vor dem Kriege zu einer Abholzung von Beständen [228]). In der Tat hat sich daraufhin eine Preiserhöhung ergeben, wie aus den folgenden Zahlen zu erkennen ist, selbst wenn man die allgemeine Preissteigerung der Nachkriegszeit berücksichtigt.

Tabelle 32. Preise für Pflaumen (1911 bis 1914 = 100)[229])

1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930
181,1	195,0	160,1	127,7	223,0	174,5	191,8

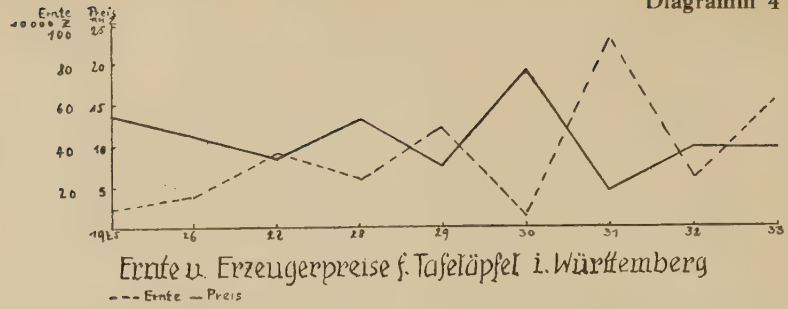
bb) Die Angebotsmenge

Sehr klar erkennt man dagegen den Einfluß der Angebotsmenge. Vergleicht man die Apfelpreisbewegung Württembergs (siehe Diagramm 4) mit den Erntemengen, so kann man eindeutig feststellen, in welch hohem Maße die Angebotsmenge auf die Preisbildung einwirkt.

Obwohl die geernteten Mengen noch um Selbstverbrauch und Verderb zu vermindern sind, kann man trotzdem die rohen Ernteerträge verwenden, da der Tafeläpfelanbau Württembergs überwiegend auf den Verkauf eingestellt ist. Bei der Bewegung der Preise und der Erntemengen ist der jährliche Rhythmus mit den jeweiligen entsprechenden Ausschwingungen auf beiden Seiten besonders bemerkenswert.

[227]) Errechnet aus den Einfuhrwerten, siehe Tabellen im Anhang.
[228]) u. [229]) Sering, a. a. O., S. 559.

Diagramm 4



Ernte u. Erzeugerpreise f. Tafeläpfel i. Württemberg

--- Ernte — Preis

Aus obigem Diagramm 4 kann man entnehmen, daß die Angebotsmenge bei der Preisbildung den entscheidenden Faktor darstellt.

Legt man die Bewegung der württembergischen Ernten den Berliner Großhandelspreisen zugrunde, was ohne weiteres zulässig ist, so sieht man, wie die Angebotsmenge der Erzeuger auch auf die Großhandelsverkaufspreise nachwirken. Die kleinen Abweichungen, die sich hierbei ergeben, beruhen auf noch zu erörternden anderen Momenten.

Tabelle 33. Umsätze und Durchschnittspreise für Äpfel 1932 [230]) des Versteigerungsmarktes Straelen

	Juli	August	Sept.	Oktober	November	Dezember
Umsätze	1068	30 108	115 538	123 360	55 757	24 877
Durchschnittspreise RM. je 100 Pfd. . .	15,22	8,52	7,10	10,22	11,86	13,47

Die Tabelle 33 zeigt charakteristisch den Einbruch der Preise zur Zeit des Höchstangebotes. Die Abweichung, die sich von September bis Oktober ergibt (wo trotz steigenden Angebotes sich auch die Preise erhöhen), mag vielleicht in der Verschiedenartigkeit der angebotenen Ware begründet sein. Die hochverderblichen und besonders preisdrückenden Frühäpfel sind vielfach Anfang Oktober abgesetzt und werden von den haltbaren Winteräpfeln abgelöst, die in der Regel bessere Preise erzielen.

Bei der Apfeleinfuhr tritt ebenfalls der preisbildende Faktor „Angebotsmenge" hervor (vgl. die eingeführten Apfelmengen, Tabelle 42 im Anhang, mit den Äpfeleinfuhrwerten, Tabelle 31).

Allerdings erkennt man an der Preisbewegung für Äpfel von 1926 bis 1930, deren Schwingungen nicht in derselben Stärke wie beim Angebot verlaufen, daß hier noch andere preisbildende Kräfte tätig gewesen sind, auf die noch später eingegangen wird.

Die Bewegung der Einfuhrpreise für Bananen wird im großen und ganzen von der Einfuhrmenge bestimmt. Die Preiserhöhung von 1927 und die Senkungen von 1928 bis 1933 beruhen aber nicht allein auf der Veränderung der Einfuhr, sondern — wie auch bei den ausländischen Äpfeln — auf konjunkturellen Einflüssen.

Inwieweit die Angebotsregulierung durch Lagerung, Verarbeitung und Umgehung des Großhandels die Preisbildung bestimmt hat, läßt sich mangels ausreichender Unterlagen nicht nachweisen.

[230]) Laut Angaben des Versteigerungsmarktes Straelen.

cc) Standort und Zeit des Angebots

Um feststellen zu können, wie sich der Standort des Angebotes auf die Preisbildung auswirkt, müßte man die Preise der von einem Marktorte verschieden entfernten Erzeuger verfolgen. Für diesen Nachweis konnte jedoch kein Material beschafft werden. Dieser Mangel widerlegt aber nicht die aufgestellte Behauptung, daß die Transportkosten die Preise beeinflussen.

Aus den nachstehenden Kurven kann man eindeutig erkennen, welche Rolle die Zeit des Angebotes bei der Preishöhe spielt. Die ersten Angebote erzielen höhere Preise, die sogenannten „Erstlingspreise", woran das Ausland einen besonders hohen Anteil hat.

Das gilt jedoch nur für das Sommerobst. Das Winterobst, welches im Anfang noch auf die Konkurrenz der Sommerfrüchte trifft, setzt mit niedrigen Preisen an (siehe folgende Tabelle).

Tabelle 34. Fünfjährige Durchschnitte der Apfelgroßhandelspreise [231]) RM. je 50 kg

Kalenderwoche		Kalenderwoche		Kalenderwoche	
32.	16	48.	25	5.	25
36.	17	49.	26	10.	27
41.	20	52.	28	14.	30
45.	24	2.	24		

Daß die Südfrüchte und das Auslandsobst in der Regel dann die günstigsten Preise erzielen, wenn sich kein deutsches Obst am deutschen Markte mehr befindet, veranschaulichen die monatlichen Preise für Auslandsäpfel und Bananen (siehe Tabellen 44, 45 und Diagramm 3). Ganz charakteristisch zeigt sich das bei Auslandsäpfeln. Allerdings ist bei dem Ausmaße der Preisunterschiede die Einfuhrmenge zu berücksichtigen. Die Bananen erreichten in Mai/Juni 1932 trotz der höchsten Einfuhr die besten Preise, die dann bei Beginn der deutschen Ernte sogar unter erheblichem Einfuhrrückgang beträchtlich sanken.

dd) Die Vertretbarkeit

Von der Zeit des Angebotes hängt die Vertretbarkeit der Früchte ab. Nachstehend soll diese zwischen Apfelsinen und Äpfeln und zwischen Birnen und Trauben untersucht werden.

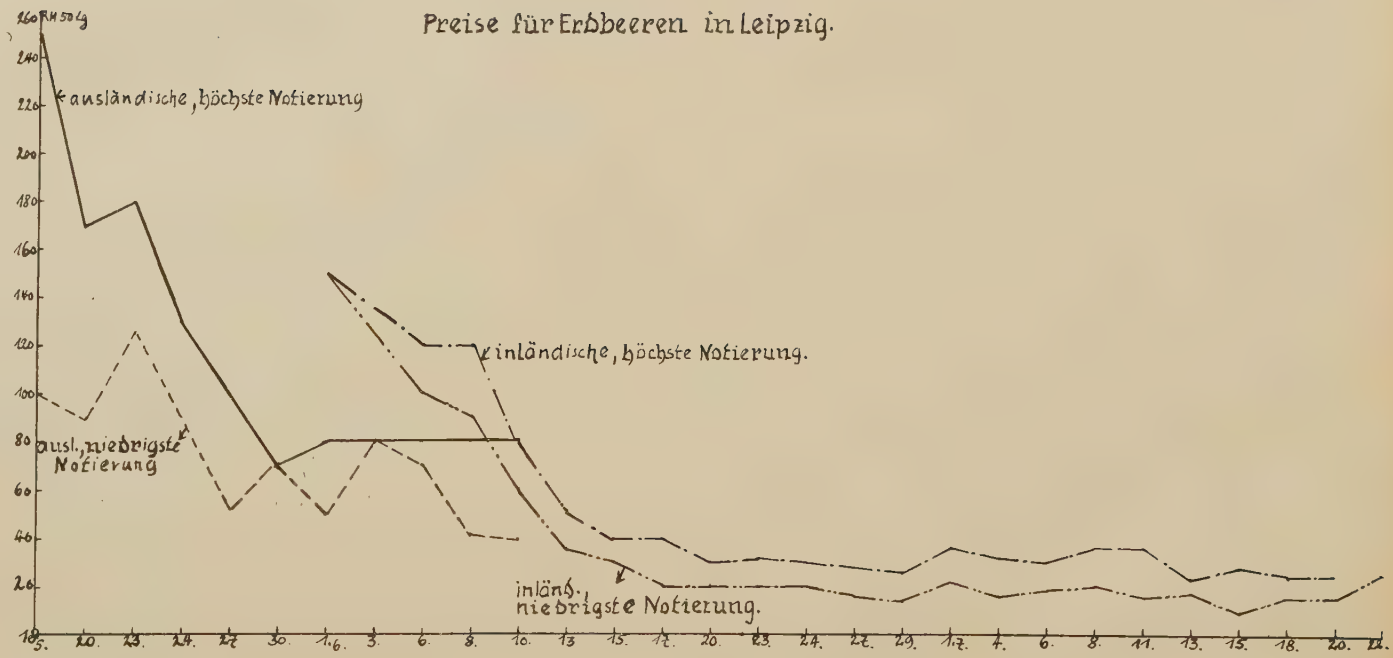
Tabelle 35. Einfuhrwerte für Apfelsinen pro dz [232]) 1933

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
24,62	19,89	18,30	18,01	18,21	17,60	16,98	18,39	21,38	22,33	24,14	23,67

Aus einem Vergleiche zwischen den monatlichen Preisen von Auslandsäpfeln und Apfelsinen (siehe Diagramm 3) und ihren Einfuhrmengen (siehe Tabelle 43) kann man nicht ohne weiteres den Schluß auf die Vertretbarkeit ziehen. Die verhältnismäßig hohe Einfuhr von Apfelsinen im Januar bei sehr hohen Preisen läßt eher darauf schließen, daß es sich hier um einen zusätzlichen Bedarf handelt. In den Monaten Februar bis April scheinen

[231]) Schubring, a. a. O., S. 67.
[232]) Errechnet aus den Einfuhrwerten, siehe Tabellen im Anhang.

Diagramm 5


Preise für Erdbeeren in Leipzig.
RM 50 kg
160
140
120
100
80
60
40
20
0
ausländische, höchste Notierung
inländische, höchste Notierung.
ausl., niedrigste Notierung
inländ. niedrigste Notierung.
5. 10. 13. 14. 17. 30. 1.6. 3. 6. 8. 10. 13. 15. 17. 20. 23. 24. 27. 29. 1.7. 4. 6. 8. 11. 13. 15. 18. 20. 22.

jedoch die Auslandsäpfel von Apfelsinen verdrängt zu werden, da in dieser Zeit die Apfelsinen mit dem Höchstangebot und den niedrigsten Preisen den Markt beherrschen. Der Einfluß der Apfelsinen scheint sich auf die inländischen Äpfel nicht zu erstrecken. Diese erzielen in den Monaten Januar bis Mai bei geringen Angeboten steigende Preise.

Eindeutiger läßt sich die Vertretbarkeit zwischen Birnen und Weintrauben nachweisen (siehe Diagramm 6). In diesem Falle scheint besonders die einheimische Birne von der ausländischen Weintraube vom Markte verdrängt zu werden; denn die ausländischen Birnen werden bei den sehr niedrigen Preisen guten Absatz finden. Die Konkurrenz zwischen Trauben und Birnen wirkt sich viel empfindlicher aus als zwischen Äpfeln und Apfelsinen, weil die Birnen infolge ihrer hohen Verderblichkeit den Verkauf dringlich machen.

ee) Die Forderungen der Wettbewerber

Die Vertretbarkeit trägt besonders zur Verschärfung des Wettbewerbs bei. Wie aus dem Diagramm 6 hervorgeht, hat der deutsche Birnenanbauer nicht nur mit den Forderungen ausländischer Birnenerzeuger, sondern auch mit dem Angebot ausländischer Weintrauben zu rechnen.

Zweifellos bietet die Auslandsware der einheimischen schärfste Konkurrenz (siehe Diagramme 2, 3). Gerade zur Hauptangebotszeit deutscher Äpfel erscheinen auf dem Markte die größten Mengen ausländischer bei sehr niedrigen Preisen. Allerdings findet der Wettbewerb durch die verhältnismäßig feststehenden Erzeugungs-, Transport- und Handelsunkosten der ausländischen Ware bestimmte Grenzen. Nach Kutzschenbach betrugen die Transport- und Handelsunkosten vom Wert frei deutsche Grenze für einen Zentner amerikanischer Äpfel rund 73% [233]). Liegen die Preise für deutsche Äpfel infolge überreicher Ernten sehr tief, so wird der ausländische Lieferant sein Angebot einschränken, wie es im Jahre 1931 geschah. Die Folge davon war, daß die Preise für eingeführte Äpfel anstiegen (siehe Tabelle 31).

Man erkennt aus den erwähnten Tatsachen, daß nicht die Einfuhr in erster Linie die Preise für deutsche Äpfel bestimmt, sondern das inländische Angebot. Wohl würde die einheimische Ware bessere Preise erzielen, wenn die Einfuhr ganz bedeutend eingeschränkt würde. Das trifft jedoch nur für diejenige Ware zu, die infolge Geringwertigkeit, schlechter Sortierung und Verpackung mit dem Auslandsapfel nicht konkurrenzfähig ist und deshalb besonderem Preisdrucke unterliegt. Deutsche Qualitätsäpfel erreichen hingegen oft bessere Preise als ausländische (siehe Diagramm 3); auf alle Fälle halten sie dem ausländischen Wettbewerb stand. Man sieht hier, daß die Überlegenheit des Auslandsangebotes, gegen das oft mit schärfsten Waffen zu Felde gezogen wird, auf den Schwächen des deutschen Obstbaues beruht. Es muß noch einmal betont werden, daß nur durch die Beseitigung dieser Mängel die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Obstes gehoben werden kann.

Der Wettbewerb zwischen ausländischen und inländischen Früchten nimmt je nach der Marktlage an Schärfe zu. Vergleicht man die Bewegung der Apfelpreise in Berlin mit derjenigen von Hamburg (Tabelle 30 und Diagramm 7), so sieht man ganz deutlich, daß an dem Einfuhrplatz die inländische Ware mehr von der ausländischen beherrscht wird als in Berlin, und zwar aus zweierlei Gründen: einmal kommen in Hamburg größere Mengen

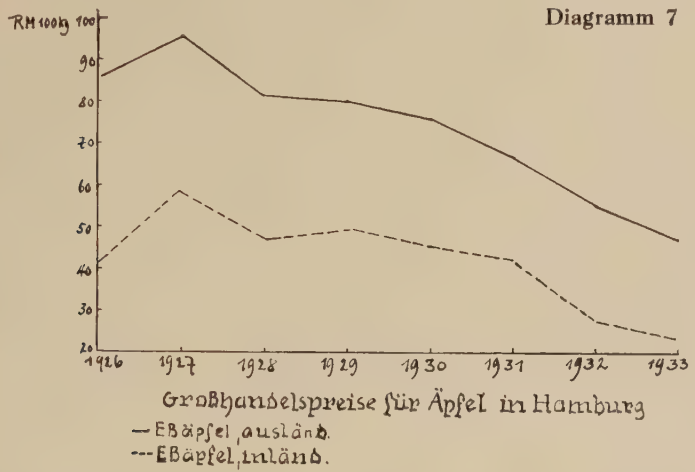
[233]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 106 ff.

Diagramm 6

Einfuhr
000 dz
Preis
RM/100kg
Einfuhr
Großhand-Preise in Berlin
Birnen
Trauben
Trauben, ausländ.
Birnen, ausl.
Birnen, inl.
14. 7.
21.
28.
4. 8.
11.
18.
25.
1. 9.
8.
15.
22.
29.
6. 10.
13.
20.
27.
3. 11.

Auslandsäpfel zum Angebot, zum anderen ist der Auslandsapfel in Berlin infolge der höheren Transportkosten dem deutschen nicht mehr so überlegen wie in Hamburg.

Diagramm 7

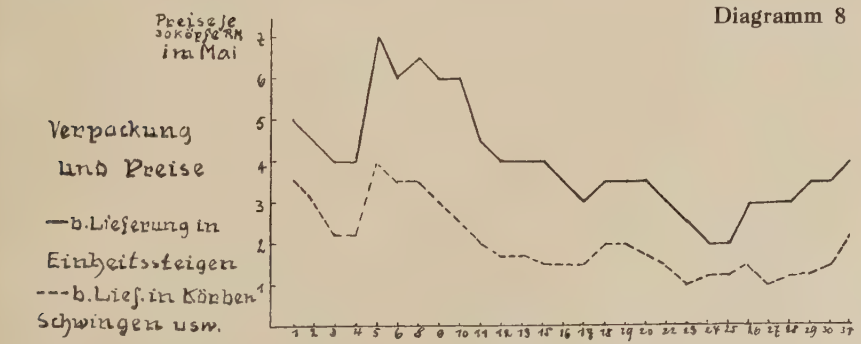


Die Preisbewegung heimischer Äpfel wird in Berlin in erster Linie von dem Inlandsangebot bestimmt, in Hamburg dagegen von dem ausländischen.

ff) Die Beschaffenheit der Ware

Wie bereits betont wurde, spielt die Beschaffenheit der Ware bei der Bestimmung des Preises eine gewisse Rolle. Der Erzeuger, welcher seine Ware einwandfrei verpackt und sortiert hat, wird seine Forderung eher durchsetzen können und somit bessere Preise erzielen als derjenige mit nur wenig handelsfähiger Ware. Das nachstehende Diagramm bestätigt diese Behauptung [234]).

Diagramm 8



[234]) Neuzeitliche Absatzformen im Obst- und Gemüsebau, herausgegeben vom Reichsverband des deutschen Gartenbaues e. V., Berlin 1933. — Das Diagramm 8, welches sich auf Gemüse bezieht, gilt entsprechend auch für Obst.

gg) Die gesamtwirtschaftliche Lage

In gewissem Grade ist auch der Einfluß der gesamtwirtschaftlichen Lage auf die Preisbildung nachweisbar. Diesem Nachweis sei der Konjunkturindex des „Deutschen Volkswirt" zugrunde gelegt (siehe Anhang).

Ein Vergleich der Berliner Großhandelspreise und der württembergischen Erzeugerpreise für Äpfel mit dem Konjunkturverlauf zeigt, daß der deutsche Obstbauer seine Forderung in der Hauptsache nach der Angebotsmenge inländischer Ware einstellt. Ein Zusammenhang mit der allgemeinen Konjunktur ist nicht nachweisbar; dagegen erkennt man bei Auslandsäpfeln und Bananen den gesamtwirtschaftlichen Einfluß. Während die Apfeleinfuhren von 1926 bis 1930 erheblichen Schwankungen unterliegen, reagieren die Einfuhrwerte nur in geringem Maße darauf und folgen vielmehr dem konjunkturellen Verlaufe der Wirtschaft. Die ganz erhebliche Erhöhung des Wertes für Bananen 1926/27 und die gewaltigen Preisstürze 1931 bis 1933 beruhen zum großen Teile auf allgemeinwirtschaftlichen Momenten. Dasselbe spiegeln die monatlichen Großhandelsverkaufspreise für Auslandsäpfel und Bananen (Tabelle 45 und Diagramm 3) wider. Die konjunkturellen Bestimmungsgründe sind demnach nur bei Forderungen für Auslandsware festzustellen.

b) Die Einwirkung der Faktoren auf der Nachfrageseite

aa) Die vermutliche Nachfragemenge

α) Die Kaufkraft

Der Faktor Kaufkraft tritt bei der Auslandsware erkennbar hervor, während er bei der ausländischen durch die enormen Angebots- und Preisschwankungen verdeckt ist.

Die Tatsache, daß der Großhändler bei steigender Nachfrage geneigt ist, mehr zu bieten, läßt sich aus einem Vergleich der Kaufkraftbewegung und der Einfuhrwerte für Äpfel erkennen. Inwieweit die höheren Einfuhrwerte durch ein größeres Gebot des deutschen Importeurs oder schon durch die Preislage am Weltmarkte bewirkt worden sind, kann nicht näher untersucht werden.

Die strukturelle Veränderung der Nachfrage, nämlich das dauernde Ansteigen des Bedarfes (was aus der Zunahme der Bananeneinfuhr hervorgeht) ist in der kurzen Zeitspanne infolge der konjunkturellen Bewegungen nicht zu erkennen.

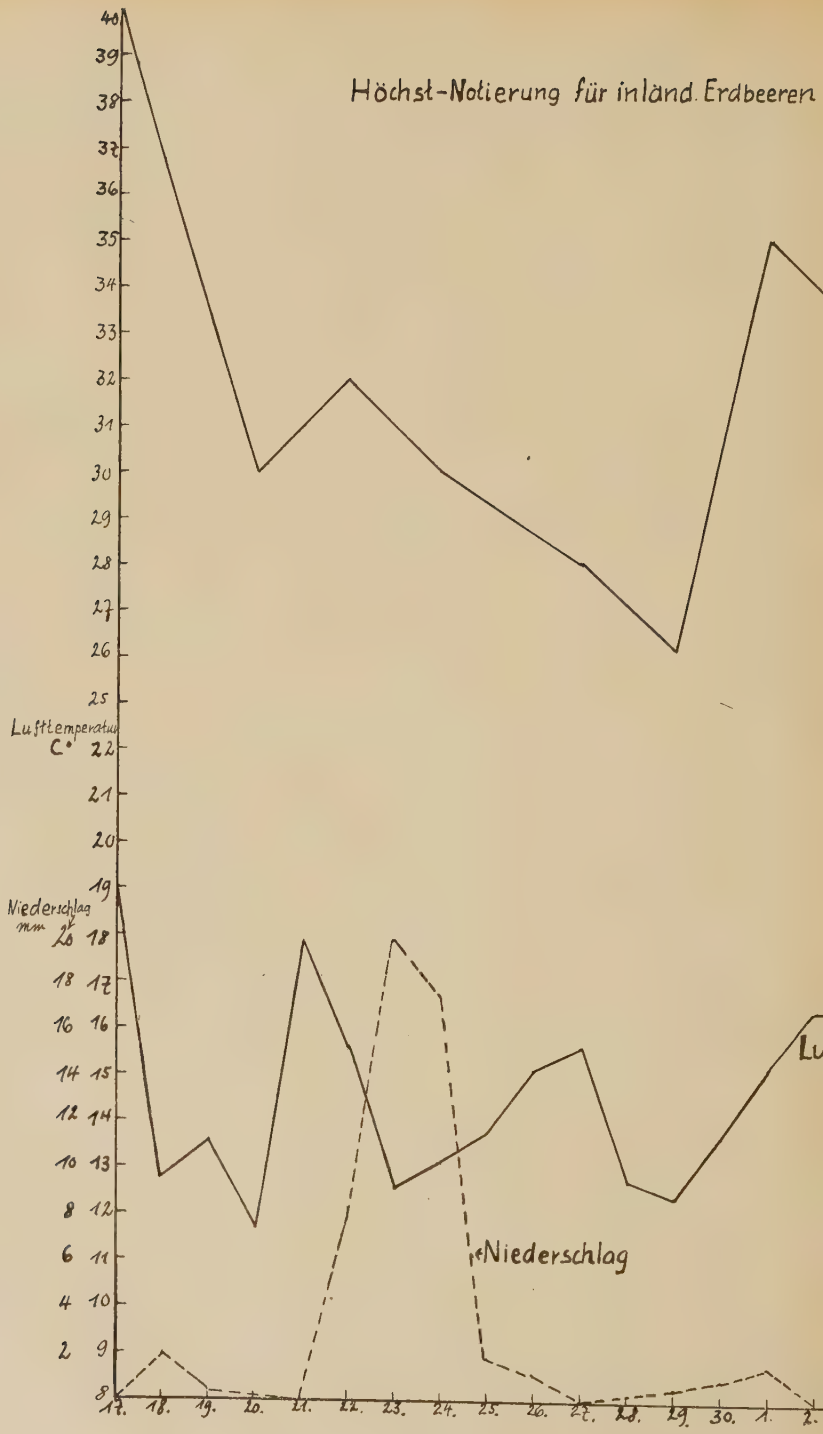
β) Witterung und Nachfrage

Den Einfluß der Witterung auf die Höhe der Nachfrage und damit auf die Preisbildung spiegelt die Bewegung der Monatspreise für Zitronen am Leipziger Großmarkte und der Lufttemperaturen von Leipzig wider.

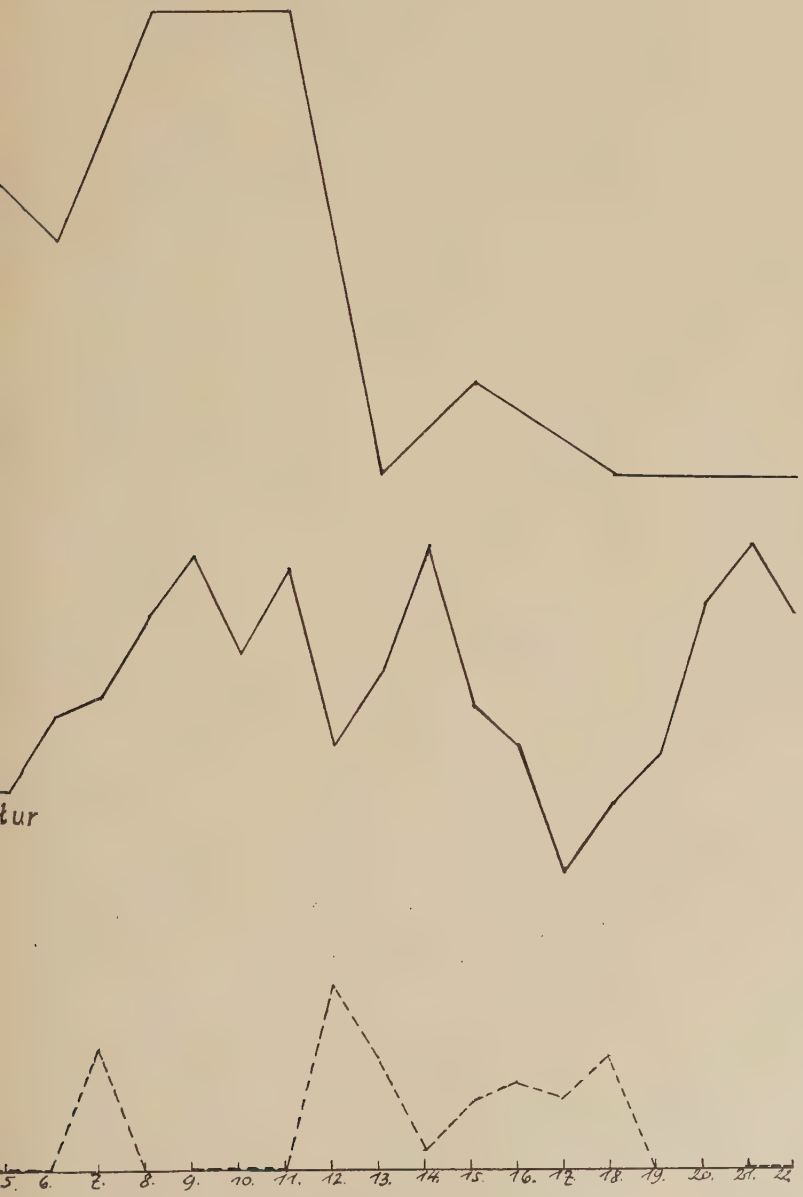
Tabelle 36. Großhandelspreise für Zitronen in Leipzig, RM. je 150er Kiste [235])

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
4,67	5,08	4,25	4,25	5,25	5,0	6,13	6,45	6,5	6,5	5,81	4,25

[235]) Der Früchtehandel, 1933.


Höchst-Notierung für inländ. Erdbeeren
Lufttemperatur C°
Niederschlag mm
Niederschlag
17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 1. 2.

933 je 50kg.



dd) Die Beschaffenheit der Ware.

Wie die Beschaffenheit der Ware auf das Gebot des Großhändlers einwirkt, geht aus dem Diagramm 8 hervor.

Zusammenfassend muß festgestellt werden, daß es nicht möglich ist, die Einwirkung bei allen Preisbildungsfaktoren nachzuweisen. Für den Einfluß der Faktoren „wirtschaftliche Lage" des Obstbauers, „Machtstellung des Großhändlers" u. a. ist der Nachweis kaum zu erbringen. Es muß deshalb bezüglich dieser Bestimmungsgründe bei einer unbewiesenen Behauptung bleiben, was selbstverständlich nicht besagen soll, daß diese für die tatsächliche Preisbildung keine Geltung beanspruchen darf.

Der Grad der tatsächlichen Einwirkung auf die Preisbildung ist bei den einzelnen Faktoren sehr verschieden, und zwar hinsichtlich des Raumes (d. h. der einzelnen Märkte), der Zeit und der einzelnen Fruchtarten, -sorten und -qualitäten. Der Preisverlauf für inländische Tafeläpfel an fünf verschiedenen Großhandelsmärkten erhärtet dies. Bei den angegebenen Preisen ist allerdings zu berücksichtigen, daß der Begriff „Tafeläpfel" infolge der vielen Sorten an den betreffenden Märkten nicht einheitlich ist und ein Teil der Preisdifferenzierung mit darauf zurückgeführt werden muß. So wie bei Tafeläpfeln unterscheiden sich wahrscheinlich auch die Preise für Wirtschaftsäpfel und alle anderen Obst- und Südfruchtarten untereinander und zueinander, so daß sich in der gesamten Preisbewegung von Obst und Südfrüchten ein Bild größter Vielgestaltigkeit ergibt.

Tabelle 38.

Großhandelspreise von inländischen Tafeläpfeln RM. je 50 kg [239]).

Märkte	4. 8.	11.	18.	25.	1. 9.	8.	15.	22.	29.	6.10.	13.	20.	27.
Frankfurt	14	15,0	14,0	11,5	15,0	11,5	11,0	12,0	13,0	12,5	16,0	14,0	15,0
Essen . .	21	21,0	21,0	20,0	20,0	16,5	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Hamburg	8	7,5	15,0	16,0	12,5	12,5	11,5	11,5	13.0	12,5	12,5	10,5	8,0
Berlin .	18	13,0	12,5	7,5			14,0	13,0	12,5	12,5	15,0	15,0	15,0
Leipzig .	10,5	15,5	13,5	12,0	15,0	13,0	14,0	14,0	17,5	15,0	15,0	15,0	15,0

Märkte	3. 11.	10.	17.	24.	1. 12.	8.	15.	22.	29.
Frankfurt . .	15,0	20,0	19,5	17,5	18,0	22,0	20,0	22,0	22,5
Essen . . .	20,0	22,5	22,5	20,0	20,0	22,5	20,0	20,0	19,5
Hamburg . .	12,0	13,0	11,5	13,5	13,0	11,5	14,0	18,5	15,0
Berlin . . .	17,0	17,0	17,5	18,5	18,5	20,0	20,0	20,0	19,0
Leipzig . .	15,0	14,0	—	20,0	17,5	17,5	15,0	17,5	16,0

Dabei sind heute die Unterschiede von Markt zu Markt nicht mehr so groß wie früher, weil die Entwicklung des Verkehrs preisausgleichend gewirkt hat. — Es ist nicht möglich, im Rahmen dieser Arbeit auf die Ursachen der verschiedenen Preise näher einzugehen.

[239]) Der Früchtehandel, 1933.

IV. Die Großhandelsspanne

Entsprechend den unterschiedlichen Preisen muß auch die Großhandelsspanne bei den einzelnen Fruchtarten in örtlicher und zeitlicher Hinsicht Abweichungen erfahren. Die folgende Darstellung soll sich jedoch nur auf das Grundsätzliche beschränken.

Die Großhandelsspanne ergibt sich aus der Differenz von Großhandels-Verkaufspreis minus Erzeugerpreis. Sie wird von verschiedenen Faktoren gebildet:

1. von den speziellen Kosten, die bei dem einzelnen Geschäftsvorfall entstehen (Transport-, Versicherungs-, Lagerungs-, Nachsortierungskosten usw.);

2. von den allgemeinen Kosten (Löhne, Steuern, Miete usw. plus Nettoverdienst). Die Unkosten und der Reingewinn können bei den einzelnen Spannen verschiedenen Anteil haben.

Obwohl Berechnungen und Preisspannen immer nur für die der Rechnung zugrunde liegenden Verhältnisse gelten können, sollen nachstehend einige Beispiele von Kutzschenbach und Diehl und Vogel wiedergegeben werden, um ein Bild von den Preisspannen und den mitwirkenden Faktoren zu erhalten.

I. Beispiel[240]): Kanarische Bananen.

Der Nettopreis eines Bananenbüschels auf den Kanarischen Inseln, unverpackt auf der Pflanzung, betrug 1930 etwa RM.	7,20.
Die Verpackung (Holzgestell, Watte, Papier und Stroh), die zu einem erheblichen Teile von Deutschland bezogen wird, kostete pro Büschel auf den Kanarischen Inseln zirka RM.	3,30
Der Transport, der sich außer einer geringen Vorfracht von der Pflanzung bis zum Schiff aus Seefrachten zusammensetzt, welche an deutsche Reedereien abgeführt werden, belief sich pro Büschel auf etwa „	3,10
Das bei deutschen Versicherungsgesellschaften gedeckte Transportrisiko = „	0,08
Der Umschlag im Hamburger Hafen verteuerte das Büschel um etwa „	0,13
Der Bruttoverdienst der Hamburger Importeure war durchschnittlich pro Büschel anzusetzen mit zirka „	0,75
RM.	7,36

Verpackung, Fracht, Versicherung, Umschlag im Hamburger oder im Bremer Hafen und Bruttoverdienst des Importeurs machen fast so viel aus wie der Preis für einen Büschel auf der Pflanzung.

Ein Büschel (200—250 Bananen) kostet demnach die Hamburger oder Bremer Versandfirma etwa RM. 14,56, die einzelne Banane somit RM. 0,06.

Die Spanne zwischen dem Konsumentenpreise von RM. 0,15 und diesem wird von dem Verdienst des Zwischenhandels, dem Bahntransport, örtlichen Umschlagskosten, Versicherung und Verderb gebildet. Nur etwa 20% des Verbraucherpreises bekam der Erzeuger, 80% entfielen auf den deutschen Handel, die deutsche Schiffahrt, die deutschen Versicherungsgesellschaften, die deutschen Reichseisenbahnen, deutschen Hafen- und Bahnarbeiter.

[240]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 103 ff.

II. Beispiel[241]): Spanische Apfelsinen.

Der Durchschnittspreis einer Einheitskiste (zirka 50 kg) betrug 1930 in den Hamburger oder Bremer Auktionen etwa	RM. 11,—.
Die Verpackung (Holzgestell und Einwickelpapier), gleichfalls zum Teil aus Deutschland bezogen, ferner Waschen der Früchte, Sortieren, Einwickeln, Etikettieren, Vortransport zum Hafen etwa	„ 4,—.
Der Seetransport, der sich fast nur über deutsche Seeschiffe abspielt, kostete pro Kiste etwa	„ 1,50,
der Umschlag im deutschen Seehafen belastete die Einheitskiste mit	„ 0,20,
der Zoll (per 100 kg. RM. 2,50) mit	„ 1,25,
die Seetransportversicherung mit	„ 0,05,
der Bruttoverdienst des deutschen Importeurs in Hamburg oder Bremen mit	„ 0,50,
etwa	RM. 7,50.

An den spanischen Exporteur wurden für eine Kiste (300—500 Stück) RM. 3,50, für eine einzelne Apfelsine rund 1 Pfg. gezahlt. Die Spanne zwischen Erzeugerpreis und Einzelhandelspreis kam wiederum der deutschen Wirtschaft zugute.

Bei Zitronen und Weintrauben entfielen ähnliche Teile auf den Produzenten und die deutsche Wirtschaft.

III. Beispiel[242]): Amerikanische Äpfel.

Der amerikanische Erzeuger erhält pro Zentner einwandfreier Ware durchschnittlich RM. 10,—. Die weiteren Unkosten bis zum Übergang in den deutschen Inlandhandel gliedern sich wie folgt (3 Kisten amerikanische Äpfel enthalten rund 1 Zentner. Der Übersichtlichkeit halber sind die in Amerika entstehenden Unkosten in Reichsmark umgerechnet. Die Berechnung gilt für je 1 Kiste im Gewicht von etwa 23 kg brutto):

Kosten der Kiste	RM. 0,84	
Kosten für Verpacken, Signieren und Einwickelpapier	„ 0,50	
Fracht von der Farm bis zum Seehafen	„ 0,72	
Nutzen des amerikanischen Exporteurs	„ 0,42	RM. 2,48
Seefracht, die an die deutsche Reederei gezahlt wird	RM. 3,68	
Deutsche Hafenkosten	„ 0,70	
Durchschnittlicher Nutzen des deutschen Importeurs	„ 0,66	
Zoll	„ 1,40	„ 6,44
	Zusammen:	RM. 8,92

Ein Zentner amerikanische Äpfel kostet daher an der deutschen Zollgrenze

Erzeugerpreis	RM. 10,—
Handelsunkosten	„ 26,76
	RM. 36,76.

Davon erhält die amerikanische Wirtschaft RM. 17,44, die deutsche RM. 19,32.

[241]) u. [242]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 104 ff.

IV. Beispiel[243]):

Aufgliederung der Handelsspanne bei Inlandsobst

Preisanteile	Wert RM. je dz
beim Erzeuger	30,—*)
Aufkauf, Sortierung, Verpackung	5,—
Fracht, Fuhrlohn (zirka 10% des Erzeugerwertes)	3,—
Der Großhändler empfängt rechnungsmäßig	38,—
10% Schwund, Manko, Verderb bis zum Großverkauf	
Verkaufsfähige Ware beim Großhandel	42,22
10% Bruttoverdienst des Großhandels	4,22
beim Verkauf an den Kleinhandel	46,44
7% Schwund, Manko, Verderb bis zum Kleinverkauf	
Verkaufsfähige Ware beim Kleinhändler	49,94
30% Kleinhandels-Bruttoverdienst	14,98
beim Verkauf an den Konsumenten	64,92

*) Der Preis = Mittel aller Arten im Wirtschaftsjahre 1930/31.

Will man sich eine Vorstellung über die Preisspannen von 1925 bis 1933 verschaffen, so müßte man für jeden einzelnen in dieser Zeit gebildeten Preis die Spanne errechnen und daraus das Mittel ziehen. Da eine derartige Rechnung infolge der großen Schwierigkeiten nicht möglich ist, andererseits in der Literatur darüber keine Beispiele zu finden sind, sollen hier die Großhandelspreise und die Erzeugerpreise einander gegenübergestellt werden. Die daraus sich ergebenden Größen sind jedoch nur als ungefähre Ergebnisse anzusehen.

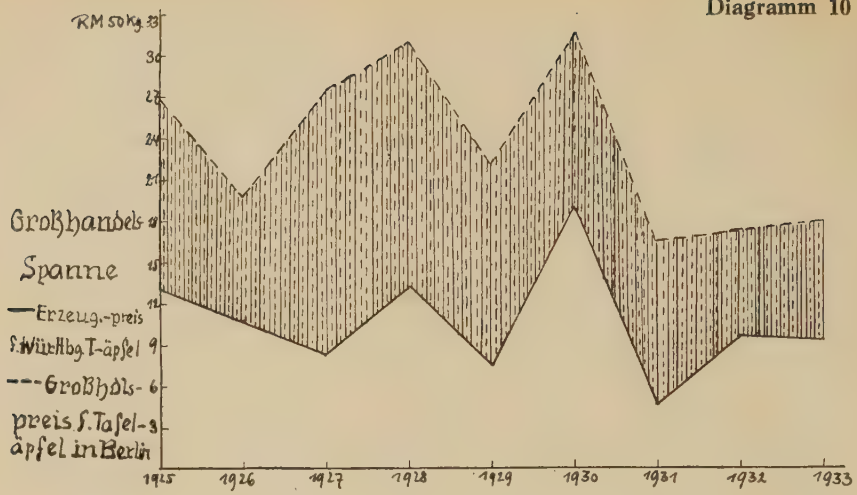
Tabelle 39. Großhandelsspanne bei Tafeläpfeln[244])

Jahr	Erzeugerpreis in Württemberg (in RM. je 50 kg)	Berliner Großhandelspreise (in RM. je 50 kg)	Spanne	Prozent des Großhandelspreises
1925	13,25	26,86	13,61	50,68
1926	11,06	19,81	8,75	44,18
1927	8,62	27,28	18,66	68,77
1928	13,29	31,06	17,77	57,21
1929	7,31	22,17	14,86	67,03
1930	18,97	31,57	12,60	39,91
1931	4,56	16,62	12,06	72,57
1932	9,69	17,66	7,97	45,13
1933	9,43	17,99	8,56	47,59
				54,79
				= Durchschnitt

[243]) Dichl u. Vogel, Preisspannen bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen, in: Deutsche Agrarpolitik, Teil I, Berlin, 1932, S. 733.

[244]) Preise von Württemberg und Berlin, siehe S. 106.

Diagramm 10



Hessische Erzeugerpreise und Großhandelspreise vom Frankfurter Großmarkte, wo ein großer Teil der hessischen Ernte abgesetzt wird, ergeben folgendes Verhältnis:

Tabelle 40

Jahre	Erzeugerpreis *)	Großhandelspreis **)	Spanne	Prozent des Großh.-Pr.
	RM. je 50 kg			
1929	7,87	24,21	16,34	67,49
1930	19,87	27,02	7,15	26,46
1931	4,96	19,73	14,77	74,87
1932	10,55	16,11	5,56	34,52
				50,84
				= Durchschnitt

*) Erzeugerpreise für Hessen ermittelt vom Statistischen Landesamt Hessen [245]).

**) Großhandelspreise vom Großmarkt Frankfurt a. M. = errechnete Durchschnittswerte aus den monatlichen Mindest- und Höchstnotierungen [246]).

Aus dem Diagramm 10 kann man erkennen, daß die Spanne in hohem Maße von der allgemeinen Konjunktur beeinflußt wird. So ist sie z. B. in den Jahren der Hochkonjunktur von 1926/27 bis 1929 bedeutend größer gewesen als zur Zeit der allgemeinen Preissenkung 1930/33. Im allgemeinen schließt sich die Spanne der Bewegung der Erzeugerpreise an.

Aus dem Vergleich der absoluten mit den Prozentzahlen der Spanne ergibt sich, daß der prozentuale Anteil in Jahren mit reichlichen Ernten (1927, 1929, 1931) höher ist als in obstarmen Jahren (1926, 1928, 1930). Das weist darauf hin, daß die Großhandelspreise infolge der verhältnismäßig unver-

[245]) Mitteilungen des Hessischen Stat. Landesamtes, 1931, S. 42, 1933, S. 5.
[246]) Voelker, a. a. O. Tabellenwerk IV b.

änderlichen Unkosten nicht entsprechend den Erzeugerpreisen sinken können. Es folgt daraus die Regel, daß die Spannen bei fallenden Preisen absolut sinken, nach Prozenten proportional steigen, und umgekehrt.

Zieht man den Durchschnitt aus neun Jahren, so kommt man auf eine durchschnittliche Großhandelsspanne für Tafeläpfel von 54,79% für Württemberg-Berlin und 50,84 für Hessen-Frankfurt. Der prozentuale Anteil der Großhandelsspanne beträgt bei Diehl und Vogel 35,40%. Die Differenz ist darauf zurückzuführen, daß die Spanne für sämtliche Obstarten im Durchschnitt mehrerer Jahre ermittelt wurde.

Die hier wiedergegebenen und ermittelten Großhandelsspannen können sich natürlich bei den einzelnen Geschäftsvorfällen verändern. Die Spanne, die sogar 100% und mehr vom Aufschlag auf den Einkaufspreis beträgt, wird häufig in Laienkreisen nach falschen Gesichtspunkten bewertet und findet deshalb Anlässe, Preisregelungen zu fordern. „Selbst wenn Hunderte von Prozenten auf den Einkaufspreis aufgeschlagen werden, bleibt praktisch als Reingewinn eine Größe übrig, die zwischen 5 und 10% liegt[247])." Dieser erstaunlich geringe Satz wird durch die großen Verluste bedingt, die infolge Schwund, Verderb und Preisschwankungen eintreten. Der Großhandel kommt mit diesem geringen Reingewinn aus, und zwar durch größere Abschlüsse, bessere Ausnutzung der Beförderungstarife, günstigere Verteilung der Unkosten usw.

Von amtlicher Seite wird bestätigt, daß bei dem großen Anteil des Schwundes und des Verderbs die Spanne als berechtigt anzusehen ist: Die Pressestelle beim Reichsnährstand, Hauptabteilung IV, Mannheim, gibt in der Tagespresse unter der Überschrift „Gerechter Preis für deutsches Obst" folgendes bekannt[248]): „Im Verbraucherkreise taucht neuerdings die Meinung auf, wonach die Preisspanne zwischen Erzeuger und Verbraucher bei Obst zu groß wäre, der Handel also einen allzu großen Verdienst einstecken würde. Die Hauptabteilung IV im Reichsnährstand wacht scharf über die Preise des deutschen Obstes und billigt die zur Zeit bestehenden Notierungen. Der Handel geht im Hochsommer durch allzu rasche Verderbnis des Obstes ein größeres Risiko ein, das berücksichtigt werden muß. Außer diesem Risiko hat der Handel durch Abgaben für Steuer usw. eine nochmalige Belastung. Reichsnährstand, Hauptabteilung IV."

V. Zusammenhang zwischen Handelsobjekt, -organisation und Preisbildung

Solange im Zeitalter des primitiven Verkehrs die einzelnen Märkte voneinander abgeschlossen waren, erfolgte die Preisbildung auf Grund der Verhältnisse eines einzigen Marktes. Die jährlichen Preisschwankungen müssen demzufolge sehr groß gewesen sein, wie aus den Ernteschwankungen zu schließen ist. Eine Wandlung brachte die sich durch die moderne Verkehrsentwicklung vollziehende Teilung zwischen Versand- und Verteilungsgroßhändler in Verbindung mit der Ausdehnung der Bezugsgebiete und der Überlagerung der Einflußsphären einzelner Märkte. Es kam jetzt zu dem

[247]) Kutzschenbach, a. a. O., S. 96.
[248]) Der Früchtehandel, 1934, No. 29.

marktnahen das marktferne Angebot, das sich auf die Preisbildung anders auswirkt als jenes. Wie wir früher sahen, gelangt das marktnahe Angebot auch heute, im Zeitalter der modernsten Verkehrsmittel, zum überwiegenden Teile auf dem nächstgelegenen Markte zum Verkauf. Das von den Märkten weit entfernte Angebot besitzt dagegen die Fähigkeit der Marktanpassung und des Preisausgleiches. Die preisausgleichende Tendenz wird jedoch auch hier durch die Eigenart der Ware stark gehemmt. Trotz telephonischer oder telegraphischer Orientierung über die Lage der in Frage kommenden Märkte können die Marktverhältnisse beim Eintreffen der Ware durch unvorhergesehene Anlieferungen aus der nächsten Umgebung ganz anders sein. Da die hochverderbliche Ware nur selten eine nochmalige Weiterverschiebung an einen Marktort erlaubt, kommt es auch heute nicht selten zu Stauungen und Preisdruck auf den einzelnen Märkten. Der Verteilungsgroßhändler ist andererseits durch die mit dem marktfernen Angebot entstandene Rückgriffsmöglichkeit in der Preisbildung von einem Markte nicht mehr so abhängig wie früher. Dazu kommt, daß die Vertretbarkeit, welche gleichzeitig die Bezugsgebiete erweiterte, die Forderungen der Anbieter abschwächte.

Durch die Entwicklung des Verkehrswesens und der Großhandelsorganisation ist hauptsächlich in zeitlicher Hinsicht eine Änderung eingetreten. Während in früheren Zeiten die Märkte nur wöchentlich in bestimmten Monaten abgehalten wurden, kann heute der Großhandel das ganze Jahr hindurch täglich sein Geschäft betreiben. Das bedeutet eine Verbilligung der Großhandelstätigkeit, weil jetzt die fixen Kosten, auf einen größeren Umsatz verteilt, verhältnismäßig sinken. Auf die Dauer mußte dies unter dem Drucke der Konkurrenz zu einer erheblichen Preissenkung führen. Neben der Verbilligung ist eine Verringerung der Preisunterschiede erreicht worden. Auf den wöchentlichen Märkten erlitt die wenig haltbare und auf Absatz drängende Ware bei einem Überangebot schärfsten Preisdruck. Andererseits ergab sich eine beträchtliche Preiserhöhung, wenn der Bedarf nicht gedeckt werden konnte. Da sich heute Angebot und Nachfrage auf einzelne Tage verteilen, sind die Ausmaße der Preisschwankungen kleiner geworden.

Faßt man die Entwicklung der Großhandelsorganisation hinsichtlich ihres Einflusses auf die Preisbewegung ins Auge, so kommt man zu der Feststellung, daß sie eine gewisse Vereinheitlichung der Preisbewegung mit sich gebracht hat, wenn auch ein völliger Preisausgleich infolge der Eigenart des Handelsgegenstandes nie erzielt werden kann.

Handelsobjekt und -organisation haben ferner auf das Preisbildungsverfahren einen Einfluß. So ist z. B. durch die Entwicklung des modernen Importhandels die auktionsweise Preisbildung in Deutschland ins Leben gerufen worden. Sie zeichnet sich durch besonders große Beweglichkeit im Wettbewerb aus, mit kurzen und geringen Schwankungen. Bei den zwei verschiedenen Arten der auktionsweisen Preisbildung ist der Verkäufer beim Abstrichverfahren am günstigsten gestellt, der Käufer dagegen bei der Aufstrichmethode[249]). Die Entstehung der genossenschaftlichen Großhändler hat vielfach die Preisbildung der Veilingversteigerung mit sich gebracht.

Das Handelsobjekt hat die kommissionsweise Preisbildung, die jedoch die Preisschwankungen noch verstärkt, sehr gefördert. Die besondere Beschaffen-

[249]) Auskunft von Großhändlern.

heit der Ware hat ferner bewirkt, daß die terminmäßige Preisbildung gegen diejenige „auf Grund greifbarer Ware" zurücktritt. Daher hat auch das Nachrichtenwesen in der gesamten Preisbildung keine so ausschlaggebende Bedeutung wie in anderen Handelszweigen. Bei der Preisbildung für Früchte üben die örtlichen Marktverhältnisse den überragenden Einfluß aus. Die Erkundigungen über fremde Marktverhältnisse spielen infolge der beschränkten Angebotsverschiebung und Rückgriffsmöglichkeit nur eine untergeordnete Rolle. Trotzdem kann der Nachrichtenverkehr für manche Handelsorganisationen sehr wichtig sein[250]). Die Preisnotierungen der einzelnen Großhandelsmärkte, ebenso die Preisberichte des Rundfunks sind von geringem praktischen Belang.

Die Großhandelsorganisation hat bestimmte Preistypen bzw. -stufen geschaffen. Man kann verschiedene Arten von Großhandelspreisen unterscheiden: die Preise des Importhändlers, des Versand-, Verteilungs-, Provinz- und Zwischengroßhändlers. Dem Range nach kann man einteilen zwischen Großhandelspreisen erster (primärer Preisbildung), zweiter, dritter usf. Märkte.

Wie sich der Einfluß der Großhandelsorganisation auf die Preisbildung in Zukunft gestalten wird, hängt von der Durchführung der seitens der Regierung angekündigten Maßnahmen (Standardisierung, Lagerung usw.) ab. Dabei kann umgekehrt die Preisbildung auf die Handelsorganisation verändernd einwirken, wie es bisher bei der durch die Preisschwankungen bedingten Ausdehnung des Kommissionsgeschäftes der Fall gewesen ist.

---

[250]) Auskunft von der Firma Fruchthandelsgesellschaft Scipio u. Fischer, Bremen.

Schlußwort

Die Untersuchung hat uns die hohe Bedeutung vor Augen geführt, welche dem deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel für die Versorgung der deutschen Bevölkerung mit frischen Früchten zukommt.

Nur auf Grund der ausgebauten Organisation des Fruchtgroßhandels ist es möglich, daß der deutsche Obstbauer der marktentferntesten Erzeugungsgebiete noch seine Früchte absetzen kann. Auf diese Weise sichert der deutsche Fruchtgroßhandel volkswirtschaftliche Werte.

Die verschiedensten Umstände haben eine bunte Vielgestaltigkeit der Großhandels-Organisation mit sich gebracht, jedoch einen Handelsapparat herausgebildet, der den großen Anforderungen, welche das Handelsobjekt an ihn stellt, entspricht. Wir haben gesehen, daß nur der Großhandel in der Lage ist, das sich aus dem hohen Verderb der Ware ergebende handelstechnische Problem zu lösen und das Risiko zu meistern. Die Genossenschaft hat sich als Großhändler im Absatz nicht bewährt. Sie darf denn auch ihre Aufgabe nicht in dem Verkauf an Kleinhändler und Verbraucher erblicken, sondern darin, das deutsche Obst handelsfähig zu machen und es so dem Großhandel anzubieten. Dann wird sich der Absatz des deutschen Obstes von selbst bessern. Die Voraussetzungen für einen lohnenden Obstbau liegen ganz auf der Seite der Erzeugung und deren Organisation. Der Großhändler ist gern bereit, jede deutsche Obstsorte zu kaufen, wenn er sie wieder absetzen kann.

Es würde bestimmt auch nicht der richtige Weg sein, den Nöten des deutschen Obstbaues durch ein Verbot der Einfuhr von Obst und Südfrüchten zu steuern. Abgesehen davon, daß sich dann der deutsche Obstbauer erst recht nicht zu einer Standardisierung bequemen würde, entstände eine Reihe von Folgen, die der deutschen Wirtschaft schadeten. Die deutsche Bevölkerung müßte ihren Verbrauch einschränken, denn die deutsche Erzeugung vermag nicht den Bedarf nach Früchten zu decken. Eine Einschränkung des Früchteverzehrs bedeutet zweifellos eine volksgesundheitliche Schädigung. Die Gesundheit des Volkes steht aber heute mehr denn je im Vordergrunde. Dazu kommen noch weitere Folgen. Die deutsche Schiffahrt würde nicht unerheblich geschädigt werden. Ferner wäre die Rentabilität und damit die Existenz des deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandels in Frage gestellt, weil ein Verkauf nur deutschen Obstes die entstehenden Handelsunkosten nicht decken kann. Außerdem würde der Export entsprechend zurückgehen, da viele Lieferanten von Früchten gleichzeitig Abnehmer deutscher Waren sind.

Mit dem Einfuhrverbot fiele auch der in der Einfuhrmenge von Früchten liegende preisausgleichende Faktor fort. Würde für die Preishöhe allein die deutsche Ernte ausschlaggebend sein, so müßten sich die bereits bestehenden enormen Preisschwankungen noch beträchtlich steigern, und die Unsicherheit im Absatz muß zunehmen.

Auch eine einschneidende behördliche Preisregelung würde den Großhandel aufs empfindsamste treffen. Bei einer Preisbildung, wie der der Früchte, wo die bestimmenden Momente „Angebot" und „Verderb" größte Unberechenbarkeit bewirken, muß das Spiel der Kräfte möglichst im freien Wettbewerb erfolgen können.

Aus dieser Einsicht heraus kann nur der Wunsch entstehen, dem deutschen Obst- und Südfrucht-Großhandel größte Handlungsfreiheit zu gewähren, da er nur dann der wichtigsten handelstechnischen Anforderung „Schnelligkeit" gerecht werden kann. Ein schneller Absatz schränkt den Verderb ein und erhält damit Werte zum Wohle der deutschen Wirtschaft.

Anhang

Tabelle 41. Monatliche Einfuhr von Obst [251])

Monat	1931		1932		1933	
	Menge dz	Wert 1000 RM.	Menge dz	Wert 1000 RM.	Menge dz	Wert 1000 RM.
Januar	333 286	18 116	133 629	6 258	290 333	8 173
Februar	204 447	11 131	117 393	5 289	219 873	6 275
März	258 051	13 744	127 800	5 043	277 774	8 024
April	225 220	12 362	175 522	6 927	209 515	6 623
Mai	180 986	10 858	149 650	6 070	167 471	5 704
Juni	182 426	9 814	138 151	5 409	161 077	5 656
Juli	277 622	11 161	238 264	8 226	251 581	6 538
August	560 944	17 590	477 313	12 315	551 351	11 798
September	534 784	14 814	57 110	13 248	489 887	10 775
Oktober	673 167	18 101	1 054 385	19 018	830 915	13 264
November	327 331	13 419	1 055 254	19 873	803 274	16 659
Dezember	252 477	11 829	724 085	17 726	439 647	14 163
	Monatliche Einfuhr von Südfrüchten					
Januar	774 860	31 996	633 738	21 556	611 430	17 860
Februar	745 707	22 045	647 613	17 386	653 618	14 700
März	827 828	29 840	543 025	15 234	807 347	16 777
April	641 898	22 413	742 070	17 639	678 765	14 637
Mai	452 758	17 380	444 467	12 630	561 029	12 328
Juni	349 188	13 890	317 164	9 464	447 881	10 169
Juli	268 418	10 720	258 058	8 290	285 468	7 356
August	210 578	8 443	219 621	6 732	234 330	5 610
September	159 470	5 888	174 545	5 577	169 208	4 656
Oktober	219 308	10 863	268 110	11 068	233 831	8 454
November	294 174	15 288	309 494	14 124	349 690	13 408
Dezember	618 131	23 057	618 910	20 787	585 861	17 038

Tabelle 42. Jährliche Einfuhr einzelner Früchte in den Jahren 1925—1933 [252])

Arten	1925		1926		1927	
	Menge dz	Wert 1000 RM.	Menge dz	Wert 1000 RM.	Menge dz	Wert 1000 RM.
Aepfel . . .	1 868 388	51 887	1 811 998	43 512	1 718 121	52 292
Bananen, fr., getr. usw.	406 214	25 137	686 380	32 086	660 543	53 080
	1928		1929		1930	
Aepfel . . .	2 128 724	65 698	1 633 265	53 739	2 437 545	74 325
Bananen, fr., getr. usw.	878 964	44 706	1 021 639	47 848	1 184 657	51 991
	1931		1932		1933	
Aepfel . . .	1 185 349	49 503	2 559 946	45 459	2 151 022	36 695
Bananen, fr., getr. usw.	1 103 632	41 703	1 130 417	28 977	973 189	22 731

[251]) u. [252]) Monatl. Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands.

Tabelle 43. Monatliche Einfuhr einzelner Früchte (1932—1933)[253]

	Arten	Januar		Februar		März	
		dz	1000 RM.	dz	1000 RM.	dz	1000 RM.
1. *)	Aepfel . . .	47 854	1 149	67 074	2 354	85 876	2 883
2. **)	„	182 489	3 494	160 483	3 533	179 117	4 094
1.	Apfelsinen	434 493	12 719	487 923	10 844	368 068	9 318
2.	Mandarinen	417 303	10 274	487 914	9 705	584 013	10 687
		April		Mai		Juni	
1.	Aepfel . . .	111 873	3 714	96 795	3 359	87 142	3 227
2.	„	139 425	3 581	121 465	3 533	73 977	2 232
1.	Apfelsinen	483 310	9 484	165 806	3 875	27 397	658
2.	Mandarinen	458 307	8 255	292 856	5 334	128 549	2 262
		Juli		August		September	
1.	Aepfel . . .	22 514	797	70 622	1 533	109 124	2 048
2.	„	24 251	683	53 954	1 017	59 116	1 092
1.	Apfelsinen	9 139	223	6 574	205	4 873	196
2.	Mandarinen	16 727	284	10 059	185	3 227	69
		Oktober		November		Dezember	
1.	Aepfel . . .	609 656	7 074	755 023	8 631	496 393	8 378
2.	„	460 818	4 579	487 487	5 259	209 140	3 598
1.	Apfelsinen	13 550	576	26 910	779	344 173	8 992
2.	Mandarinen	8 239	184	29 665	716	263 810	6 245

*) 1. = 1932; **) 2. = 1933

Tabelle 44. Hamburger Großhandelspreise (RM. je 100 kg)[254]

Jahr	Eß-äpfel	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1926	ausl.	85,0	88,5	92,5	100,5	106,0	109,5	90,0	84,5	75,5	69,5	68,5	67,0
	inl.	39,0	37,5	38,5	51,0	55,0	—	—	30,0	45,0	43,0	44,0	43,0
1927	ausl.	73,5	86,5	85,0	86,5	122,5	140,0	—	127,5	87,5	80,0	84,0	77,5
	inl.	45,5	75,0	76,5	—	—	—	—	—	50,0	52,5	57,5	52,5
1928	ausl.	80,0	80,0	80,0	80,0	82,5	109,5	128,0	79,5	63,0	67,0	66,0	64,5
	inl.	48,0	50,0	50,0	47,0	•	•	•	37,0	30,5	43,5	45,0	53,0
1929	ausl.	60,0	60,0	85,0	71,5	95,0	98,5	125,0	90,0	72,5	77,0	77,0	77,0
	inl.	56,5	65,0	62,5	45,0	•	•	•	•	47,5	45,0	42,0	36,0
1930	ausl.	70,0	79,0	88,0	90,0	105,0	87,0	79,0	73,0	63,0	61,0	71,0	66,0
	inl.	30,0	42,0	54,0	•	•	•	•	•	24,0	47,0	46,0	54,0

[253]) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands.

[254]) Stat. J. B. für die Freie Hansestadt Hamburg, 1926/27 S. 210 ff., 1927/28 S. 204 ff., 1928/29 S. 208 ff., 1929/30 S. 244 ff., 1930/31 S. 226 ff., 1931/32 S. 134 ff., 1932/33 S. 128 ff., 1933 laut Angabe des Hamb. Stat. Amtes.

Jahr	Eß-äpfel	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1931	ausl.	67,0	69,5	72,5	77,5	97,5	82,5	87,5	75,0	46,5	44,0	48,0	55,0
	inl.	56,0	62,5	85,0	•	•	•	•	•	28,0	22,0	24,0	23,5
1932	ausl.	56,5	59,0	62,0	63,5	75,0	63,0	67,0	50,0	41,0	43,5	42,0	43,5
	inl.	23,5	26,5	28,0	30,0	32,0	•	•	28,0	30,0	30,5	31,0	29,0
1933	ausl.	45,0	45,0	45,0	47,0	60,0	69,0	60,0	38,0	39,5	35,5	42,0	44,0
	inl.	31,0	34,0	38,0	41,5	—	—	19,0	23,0	23,0	23,0	25,5	28,0

Tabelle 45. Hamburger Großhandelspreise für Bananen (RM. je 100 kg) [255])

Monate	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Januar	72,0	102,5	114,0	107,0	92,0	66,5	60,0	44,0
Februar	120,0	98,5	105,0	78,5	99,0	67,5	50,0	52,5
März	122,0	91,5	83,5	79,5	80,0	60,5	41,0	41,0
April	94,5	89,5	85,0	78,5	76,0	58,5	45,0	46,0
Mai	84,0	105,0	87,0	85,0	87,0	66,5	53,0	42,5
Juni	79,5	94,5	91,5	93,5	71,0	64,0	51,0	35,5
Juli	55,0	71,5	76,5	79,5	48,0	53,0	37,0	32,0
August	63,0	81,0	86,0	72,0	68,0	56,0	42,5	27,5
September	55,5	77,5	79,0	59,0	56,0	43,5	42,5	23,5
Oktober	63,5	76,0	68,0	75,5	74,0	43,0	39,5	28,5
November	67,0	102,5	108,5	88,0	75,0	56,5	50,0	34,0
Dezember	109,0	73,5	103,0	77,5	83,0	60,5	47,0	27,0

Tabelle 46. Konjunkturindex des „Deutschen Volkswirts“ [256])
(1928 = 100)

Monate	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934*
Januar	•	99,6	98,3	73,4	57,5	57,9	74,8
Februar	•	95,7	95,8	71,9	58,4	59,1	77,5
März	•	99,7	93,4	72,3	57,2	59,6	79,3
April	•	101,8	90,2	73,5	56,0	60,7	81,7
Mai	•	100,1	87,8	72,9	56,3	63,2	•
Juni	•	100,1	84,6	73,3	55,4	64,0	•
Juli	100,7	100,3	82,9	72,2	54,5	64,7	•
August	100,9	100,4	82,1	67,5	53,9	65,6	•
September	100,8	98,9	80,9	65,9	55,4	66,5**	•
Oktober	96,5	98,1	79,2	63,2	56,9	67,9**	•
November	91,9	97,3	78,8	62,6	58,5	68,8**	•
Dezember	94,8	96,6	77,4	60,0	58,0	69,9**	•
Monats-durchschn.	•	99,1	85,9	69,1	56,5	64,1	•

*) Vorläufige Zahlen.
**) Korrigierte Ziffern.

[255]) Stat. J. B. ..., siehe Tabelle 44.
[256]) Aus dem „Deutschen Volkswirt“, 8. Jg. Nr. 36 (8. 6. 1934).

Schrifttum

1. Bücher

Buschke, Albrecht: Die deutsche Devisenbewirtschaftung nach dem Stande von Anfang November 1933. Berlin 1934.

Danielcik, H.: Deutschlands Selbstversorgung. München 1932.

Dichl: Der Standort der gartenbaulichen Produktion in Deutschland. In: Berichte über Landwirtschaft, Nr. 70. Berlin 1933.

Dannenbaum, R.: Der Hamburger Südfruchthandel, seine Entwicklung und Organisation. Leipzig und Hamburg 1912.

Diel und Vogel: Preisspannen bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen. In: Deutsche Agrarpolitik, Tl. I: Veröffentlichungen der Friedrich-List-Gesellschaft, S. 706 ff. Berlin 1932.

Eisig, H.: Der Verbrauch von Nahrungsmitteln in Deutschland vor und nach dem Kriege. In: Deutsche Agrarpolitik, Tl. I: Veröffentlichungen der Friedrich-List-Gesellschaft. Berlin 1932.

Eltzbacher, P.: Die deutsche Volksernährung und der englische Aushungerungsplan. Braunschweig 1915.

Engel, Eduard: Der Obstbau und Handel im Großherzogtum Baden. In: Volkswirtsch. Abhdlgn. der Bad. Hochschule, Bd. 7. Tübingen 1903.

Engländer, Oskar: Bestimmungsgründe des Preises. Leipzig 1921.

Enquête-Ausschuß: Erzeugungs- und Absatzverhältnisse im deutschen Gemüse- und Obstbau. Veröffentlichungen des Ausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß). Verhandl. d. Berichte des Untersuchungsausschusses für Landwirtschaft (Untersuchungsausschuß 2). Bd. 9. Berlin 1929.

— Der deutsche Außenhandel unter dem Einfluß weltwirtschaftlicher Strukturwandlung. Veröffentlichungen des Ausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß) I. 5. Arbeitsgruppe, Bd. 20. Berlin 1929—1932.

— Ladenhandel und ambulanter Handel mit Obst und Gemüse. Veröffentlichungen des Ausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß), Unterausschuß 3, Bd. 7. Berlin 1929—1932.

Friebe-Scupin: Die Kühllagerung von Obst und Gemüse. Düsseldorf 1932.

Frucht- und Gemüse-Werbegesellschaft m. b. H.: Die Frischfruchteinfuhr. Hamburg 1930.

Godenrath: Der Hamburger Apfelsinenhandel mit Spanien. Hamburg 1930.

Hamann: Der Kampf des Obst-, Gemüse- und Gartenbaues um den deutschen Markt. Darmstadt (Landwirtschaftskammer für Hessen). 1930.

Handelskammer Hamburg-Bremen: Die Einfuhr von Obst, Gemüse und Südfrüchten in ihrer Bedeutung für die Erzeugung und den Absatz deutscher Gartenbauerzeugnisse und für die deutsche Wirtschaft. Eine Denkschrift. Hamburg-Bremen 1931.

Hellauer: Handelsverkehrslehre. Berlin 1928.

Hempel, Bruno: Entspricht die derzeitige gewerbsmäßige Erzeugung von Obstprodukten in Deutschland den Bedürfnissen des heimischen Anbaues? Sonderdr. aus: Die Konserven-Industrie. Braunschweig 1932.

— Kann der deutsche Gemüse- und Obstbau noch den steigenden Inlandsbedarf decken? Braunschweig 1929.

Hempel, Bruno: Immer breitere Basis der Herstellung von Gemüse- und Obstkonserven in Deutschland. Sonderdr. aus: Die Konserven-Industrie. Braunschweig 1932.
— Obstverwertung und Volksernährung. In: Deutschlands Obstbau und Obstverwertung. Braunschweig 1922.
Hermann, Wilhelm: Die Faktoren der Preisbildung im Großhandel. Berlin 1925.
Hirsch, J., und Brandt: Die Handelsspannen. Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel. Nr. 1. Berlin 1931.
Hirsch, J.: Der moderne Handel, seine Organisationen und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik. In: Grundriß der Sozialökonomik. 2. Aufl. Tübingen 1925.
Jacobsohn, G.: Die weltwirtschaftlichen Grundlagen des Südfrüchthandels in der Nachkriegszeit unter bes. Berücksichtigung des deutschen Marktes. Berlin 1930.
Janson, A.: Der Großobstbau. Berlin 1924.
Industrie- und Handelskammer zu Berlin: Handelsgebräuche bei dem Obst-, Gemüse- und Südfruchthandel. Berlin 1929.
Kemmer, E.: Die Bedeutung des Standortes im Obstbau unter besonderer Berücksichtigung des Standortklimas. In: Landw. Jahrb. 73. Bd. H. 3. S. 431—451. Berlin 1931.
Kemmer und Schulz: Grundlagen obstbaulicher Planwirtschaft. In: Landw. Jahrb. 78. Bd. H. 4. Berlin 1933.
— Die Bedeutung und Rentabilität der Erdbeertreibereien in Deutschland. In: Landw. Jahrb. 76. Bd. H. 1. S. 33—49. Berlin 1932.
Krafft, Hermann: Gegenwartsprobleme des deutschen Obst- und Gemüsebaues und ihre Lösung durch Verbesserung der Absatzorganisationen. Hamburg 1932.
Kreis Moers: Auszug aus dem Verwaltungsbericht des Kreises Moers für die Zeit vom 1. 4. 1928 bis zum 31. 3. 1930. Sonderdr. Landwirtschaft. Moers 1930.
Kröhne, M.: Die Großhandelsversteigerungen. Tübingen 1909.
Kuczynski: Deutschlands Versorgung mit Nahrungs- und Futtermitteln. Deutsche Agrarpolitik. II. Tl. Berlin 1926.
Kutzschenbach, H. J.: Deutschlands Versorgung mit Früchten und Gemüse. Königsberg 1931.
Landwirtschaftskammer für die Provinz Brandenburg und für Berlin: Bericht über den 30. Vortragslehrgang für Obst- und Gartenbau am 6. und 7. 2. 1933 (Arbeiten der Landwirtschaftskammer für die Provinz Brandenburg und für Berlin). H. 86. Berlin 1933.
— Der Preisverlauf für Gemüse und Obst auf dem Berliner Großmarkt (Arbeiten der Landwirtschaftskammer für die Provinz Brandenburg und für Berlin). H. 59 und 2 Nachträge. Berlin 1926/30.
Leppin: Der Obst- und Gemüsehandel in der Mark Brandenburg. Berlin 1930.
Liebe, Hans: Preisbildung bei Gemüse und Obst. Berlin 1931 (Arbeiten der Reichsforschungsstelle für landw. Marktwesen, H. 52).
Meyer, Hans: Die westindische Banane. Bremen 1925.
Poenicke-Hempel: Handbuch des Obst- und Gemüsebaues Deutschlands. Braunschweig 1932.
Plaumann, E.: Der Berliner Gemüse-, Obst- und Südfruchthandel. In: Gewerbliche Einzelvorträge der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin. Berlin 1916.
Redlich, Fritz: Das System der Handelsfunktionen. In: Schmollers Jahrbuch 1932, H. I.
Reichsstelle für den Außenhandel: Devisenpraxis im Ausfuhrgeschäft. Berlin 1934.
Reichsverband des deutschen Gartenbaues, Berlin: Neuzeitliche Absatzformen im Obst- und Gemüseabsatz. Berlin 1932.

Reichsverband des deutschen Gartenbaues, Berlin: Obstsortiermaschinen u. ihre Verwendbarkeit in Deutschland. Berlin 1930.
Reinhold und Schneider: Der deutsche Gemüse- und Obstbau. In: Deutsche Agrarpolitik, Tl. I: Veröffentlichungen der Friedrich-List-Gesellschaft. Berlin 1932.
Reichsverband deutscher Fruchtgroßhändler: Jahresbericht für das Geschäftsjahr 1932. Berlin 1933.
Rindt: Die Markthallen als Faktor des Berliner Wirtschaftslebens. Berlin 1928.
Ritter und Guttfeld: Weltproduktion und Welthandel an frischen Südfrüchten. In: Berichte über Landwirtschaft. NF. Sonderheft 68. Berlin 1933.
Rodenkirchen: Die Sicherung der Obsternte. Veröffentlichungen der preußischen Hauptlandwirtschaftskammer, H. 20. Berlin 1927.
Rompe, Franz: Märkte und Markthallen. In: Statist. Jahrb. deutscher Städte. 1933. S. 403 ff.
Sacki, H. L.: Die spanische Goldfrucht. Hamburg 1912.
Samuel, Ludwig: Gemüse, Obst und Südfrüchte im Reich. Versorgungsbilanzen und Verkehrsbeziehungen (Arbeiten der Reichsforschungsstellen f. landwirtsch. Marktwesen, Sonderheft 69). Berlin 1933.
Schindler: Die Standardisierung und Reform des Absatzes deutscher landwirtsch. Erzeugnisse. In: Deutsche Agrarpolitik, Tl. I: Veröffentlichungen der Friedrich-List-Gesellschaft. Berlin 1932.
Schmidt, G.: Hamburgs Südfruchthandel einst und jetzt. Hamburg 1905.
Schneider, K.: Einfuhrkontingentierung für Gemüse, Obst und Südfrüchte. Düsseldorf 1932.
Schubring, W.: Der Handel mit Obst und Gemüse. Düsseldorf 1933.
Schütt: Die Finanzierung des Hamburger Außenhandels. Hamburg 1926.
Schulz, Helmut: Feststellung der Erntegüte im deutschen Obstbau seit 1880 u. Berücksicht. d. jeweiligen Witterungsverhältnisse. In: Landw. Jahrb. 79. Bd. H. 2. Berlin 1934.
Schuster, W.: Finanzierungsprobleme im Außenhandel. Stuttgart 1931.
Seidel: Welche nationalen und wirtschaftspolitischen Voraussetzungen sind zu erfüllen, um den deutschen Gartenbau wieder rentabel zu gestalten? (Arbeiten der Landwirtschaftskammer für die Provinz Brandenburg und für Berlin. H. 86, S. 7 ff.). Berlin 1933.
Sering, M.: Die deutsche Landwirtschaft unter volks- und weltwirtschaftlichen Gesichtspunkten. In: Berichte über Landwirtschaft. 50. Sonderheft. Berlin 1932?
— Internationale Preisbewegung und Lage der Landwirtschaft. In: Berichte über Landwirtschaft. 11. Sonderheft. Berlin 1929.
Stadtrat München: Die Angriffe gegen den Reexpeditionsverkehr für Obst, Gemüse und Südfrüchte in München. München 1930.
Trüdinger, B.: Die württembergische Landwirtschaft im Lichte der Statistik. Stuttgart 1928.
Voelker, A.: Die Entwicklung des Frankfurter Obst- und Gemüsegroßmarktes in den Jahren 1929—1932. Frankfurt 1932.
Walter, Ulrich: Die Entwicklungsgeschichte des Werderschen Wein- und Obstbaues. Berlin 1932.
— Der Gartenbau in der deutschen Zoll- und Handelspolitik. In: Berichte über Landwirtschaft. 3. 4. 523—72. Berlin.
Württembergischer Landesobstbauverein Stuttgart: Kalender des Württembergischen Landesobstbauvereins für 1933. Stuttgart 1934.
Zahn, Fritz P.: Deutschlands Obstbau und -produktion, in Beziehung gesetzt zu seinem Obstbedarf und Handel, mit bes. Berücksicht. d. einheimischen Obstversorgung. Allgemeine Grundlagen. Königsberg 1927.

2. Dissertationen

Alpers, Hans: Der Altländer Obstbau unter besonderer Berücksichtigung seiner Absatzverhältnisse. Rostock, Diss. 1927.

Arlandis, J. de: Der spanische Südfruchthandel. Halle, Diss. 1934.

Autenrieth, K. E.: Betriebswirtschaftliche Untersuchungen über den Obstbau mit landwirtschaftlicher Unterkultur (Maschinenschrift). Hohenheim, Diss. 1925.

Bayer, Carol: Der Berliner Fruchthandel mit bes. Ber. von Organisation und Technik. Frankfurt, Diss. 1927.

Berger, Hans: Wie kann Deutschland der Einfuhr von Obst und Gemüse wirksam begegnen? Würzburg, Diss. 1932.

Blaufuß, W.: Organisation und Preisbildung im deutschen Eiergroßhandel. Halle, Diss. 1933.

Bode, A.: Der Erwerbsobstbau. Leipzig, Diss. 1914.

Brünneck, W. von: Absatzorganisationen der deutschen Landwirtschaft. Greifswald, Diss. 1929.

Dahlem, H.: Die Obstverwertungsgenossenschaft Obernburg (Maschinenschrift). Würzburg, Diss. 1923.

Dannenbaum, R.: Hundert Jahre Hamburgischer Südfruchthandel (1790—1890). Heidelberg, Diss. 1911.

Dietrich, Wilhelm: Die Erzeugungs- und Absatzverhältnisse des Obstbaues im Koblenzer Anbaugebiet, an Rhein und Mosel sowie in den Anbaugebieten um Trier und Bonn. Bonn-Po., Diss. 1932.

Forbach, Aug.: Obstbau, Obsthandel im Obstbaugebiet zwischen Mainz und Bingen unter bes. Berücks. d. landw. Verhältnisse. Gießen, Diss. 1926.

Häberlein, Karl: Die Versorgung Leipzigs mit frischem Gemüse und Obst. Leipzig, Diss. 1911.

Jantzen, A.: Untersuchungen über den Einfluß der Höhe der Eisenbahn- und Wasserfrachtsätze auf die Preisbewegung der landw. Erzeugung und Erzeugungsmittel, auf die Organisation und Intensität der landw. Betriebe in den verschiedenen wirtschaftlichen und natürlichen Lagen. Hohenheim, Diss. 1928.

Köppen, H. von: Das neuzeitliche Absatzproblem in der deutschen Landwirtschaft. Halle, Diss. 1930.

Kries, Guido: Der Obst- und Gemüseabsatz des Werderschen Havelgebietes. Berlin, Diss. 1931.

Liebe, Hans: Die Organisation des Berliner Obst- und Gemüsemarktes. Quakenbruch, Diss. 1930.

Maurat, M.: Der mittelbadische Obst- und Weinbau. Erträge und Absatzverhältnisse. Heidelberg, Diss. 1933.

Mettert, Hans: Die Preisbildung im Futtermittelhandel in den Jahren 1925—1932. Halle, Diss. 1934.

Morgen, Herbert: Die Obstversorgung und der Obstabsatz im Rheingaukreise und in der Stadt Wiesbaden. Göttingen, Diss. 1931.

Mücke-Neiß: Das Notierungswesen der hauptsächlichsten landwirtschaftlichen Erzeugnisse an den größeren Märkten Deutschlands. Gießen, Diss. 1933.

Ohlwein, Otto: Der Handel in Gewürzen und getrockneten Früchten an der Hamburger Warenbörse. Hamburger, Diss. 1930.

Ott, Heinrich: Betriebswirtschaftliche Untersuchungen über den feldmäßigen Obstbau in der Umgebung von Mainz. Mainz, Diss. 1927.

Peters, H. G.: Die Bedeutung der Transportkosten für die Preisbildung. Rostock, Diss. 1922.

Schilling, Leopold: Die Erzeugungs- und Absatzverhältnisse des badischen Obstbaues. Bonn-Poppelsdorf, Diss. 1930.

Stalter, Karl: Erzeugungs- und Absatzverhältnisse im pfälzischen Obstbau. Bonn-Po., Diss. 1931.

Stier, Karl: Die deutschen Obstverwertungsgenossenschaften und die Bedeutung der genossenschaftlichen Obstverwertung für die Volksernährung. Berlin, Diss. 1927.
Thannhäuser, E.: Die Finanzierung des deutschen Einfuhrhandels Berlin, Diss. 1930.
Thoß, H.: Organisation und Preisbildung im deutschen Kartoffelgroßhandel. Halle, Diss. 1932.
Wigro, B.: Der Welthandel mit Kernobst. Berlin, Diss. 1932.
Wilbrand, Wenzel, Erzeugung und Absatz von Obst und Gemüse in Hessen und Groß-Frankfurt. Gießen, Diss. 1931.

3. Aufsätze aus Zeitschriften

Bodmann: Die Werte des Obstes für die Gesundheit. In: Mitteilungen der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft. Jg. 44, S. 41 (12. 10. 1929).
Ebert: Der deutsche Obstbau und die Versorgung des heimischen Marktes. In: Deutschlands Erneuerung. 14. 12. 742—748. (Dezember 1930.)
Friebe-Scupin: Kühllagerung von Gemüse und Obst. In: Der deutsche Fruchtgroßhandel. 1934, Nr. 28.
— Angebotsverteilung von Obst und Gemüse durch Kühllagerung. In: Bl. f. landw. Marktforschung. 3. 79—83 (Aug. 1930).
Glaaßen, W.: Die Agrarproduktion. In: Reichslandbund 1929, S. 220; 1930, S. 245; 1931, S. 266.
Gockel, A.: Die Standardisierung in der Landwirtschaft. In: Wirtschaftsdienst. 15. 38. 1617—19 (19. 9. 30).
Godenrath, E.: Finanzierung der spanischen Apfelsineneinfuhr in Hamburg. In: Wirtschaftsdienst. 15. 3. 100—01 (17. 1. 30).
Jacobi, H. J.: Der Früchtegroßhandel Münchens und seine Organisation. In: Volksw. Blätter. 12. 9/12. 158—159.
Janson, A.: Obstverbrauch und Bevölkerungseinkommen. In: Der deutsche Fruchtgroßhandel. 1934, Nr. 2.
— Wie stellt sich der Obsthandel zur Obstsortenwahl? In: Deutsche landw. Presse. 60. 39. 504 (30. 9. 1933).
— Was lehrt uns die Obst- und Gemüseversorgung im Kriege? In: Deutsche landw. Presse, 43. 103. 838—840. 104, 856—858.
— Über die Obstversorgung Deutschlands in und nach dem Kriege. In: Weltwirtsch. Arch. 9. 3. 280—310.
— Schwundverluste gut gelagerter Äpfel. In: Der deutsche Fruchtgroßhandel. 1933, Nr. 44.
Kammerbauer, M.: Wilhelm Keppler über den Handel. In: Deutsche Handelswarte 21. 22. 560—64 (2. Nov. 1933).
Kemmer, E.: Wie beurteilt der Handel die in Deutschland zum Anbau empfohlenen Apfelsorten? In: Blätter für landw. Marktforschung. 2. 10. 462—64 (März 32).
Kemmer und Schulz: Beispiel einer Preisspannenfeststellung für Äpfel in Berlin. In: Blätter f. landw. Marktforschung. 3. 3. 100—106 (Aug. 1932).
Krafft, Hermann: Unser Obstbau als Ernährungsfaktor. In: Neue Zeit. 37. 2. 14. 334—36.
Krebs: Veiling, eine neue Art der Verwertung landw. Erzeugnisse. In: Der deutsche Ökonomist. 22. 17. 964—67 (19. 7. 1928).
Kroymann: Kurt: Bedeutung und Umfang des freien Lebensmittelgroßhandels auf dem deutschen Binnenmarkt. In: Mitt. d. Handelskammer Hamburg. 15. 23. 887—89 (18. 11. 33).
Lufft, Hermann: Der USA-Apfel in Deutschland. Deutsche Kosten der Marktversorgung. In: Der deutsche Ökonomist. 23. 18. 887—90 (26. 6. 1930).
Meise, Wilhelm: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Heidel- und Preiselbeeren für Deutschland und besonders für Bayern. In: Z. d. Bayer. Stat. Landesamt. 54. 3/4. 397—426.

Musielik: Mittel und Wege zur Förderung des heimischen Obstabsatzes. In: Deutsche landw. Presse. 55. 21. 307—18 (26. 5. 28), Sondernummer.
Palme, A.: Aufbau und Aufgabe des Reichsnährstandes. In: Staats- und Selbstverwaltung. 15. 12. 243—46 (16. 6. 1934).
Pfeiffer: Obstgroß- und Obstkleinhandel. In: Hess. Landw. Zeitung. 89—45. 691—94. 46. 708—09.
Rosenbaum, E.: Funktionen des Export- und Importhandels. In: Weltw. Arch. 27. Bd. 1928.
Schleifenbaum, R.: Der Großhandel in der deutschen Wirtschaft, vornehmlich dargestellt an Hand des Enquêteberichtes. In: Z. f. handw. Forsch. 1932. S. 403/22.
— Die Entwicklung und heutige Stellung der wichtigsten Großhandelszweige. In: Z. f. handw. Forsch. 1932. S. 489/504.
Schmidts-Hübsch: Wann benötigen die heimischen Großmärkte deutsche Äpfel, und welche Sorten vermögen die ausländischen zu verdrängen? In: Der Obst- und Gemüsebau, Jg. 77 Nr. 8 (Aug. 1931).
Strathus, H.: Marktherrschaft durch Planung, Aufbau und Ziele des Reichsnährstandes. In: Elbe, Jg. 13. H. 6. 113—118 (15. 6. 1934).
Württembergisches Statistisches Landesamt: Die neuere Entwicklung des württembergischen Obstbaues. In: Mitt. d. Württ. Stat. Landesamtes. 10. 196—204 (22. 9. 1931).
Zimmermann, C.: Deutsche Devisenwirtschaft. In: Wirtschaftsdienst, Jg. 19. 14. 459—63 (6. 4. 1934).
Zinsser, H.: Die Bedeutung des Scrips. In: Plutus Briefe 11, 3 T. B. 44—48. 4 T. B. 57—62 (März und April 1934).

4. Periodische Veröffentlichungen

Badische Monatsschrift für Obst- und Gartenbau. 1933.
Berliner Wirtschaftsberichte. 1933.
Blätter für landwirtschaftliche Marktforschung. 1930—1932.
Die Marktrundschau für den Gartenbau. 1933.
Der deutsche Fruchtgroßhandel. 1931—1934.
Der deutsche Obst-, Gemüse- und Lebensmittelgroßhandel.
Der Früchtehandel. 1931—1934.
Der Wirtschaftsdienst. 1933.
Mitteilungen der Berliner Industrie- und Handelskammer. 1931—1933.
Mitteilungen des Hessischen Statistischen Landesamtes. 1931—1933.
Mitteilungen des Württembergischen Statistischen Landesamtes.
Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, hsg. v. Stat. Reichsamt. 1925—1933.
Obst- und Gemüsebau. 1925—1934.
Reichsgesetzblatt.
Reichsministerialblatt.
Reichssteuerblatt. 1934.
Rheinische Monatsschrift für Obst-, Garten- und Gemüsebau. 1933.
Statistisches Jahrbuch.
Statistisches Jahrbuch von Hamburg 1925—1933.
Statistische Korrespondenz. 1933.
Wirtschaft und Statistik.
Württembergische Jahrbücher. 1930—1931.
Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reiches. 1934.

Herrn Prof. Jahn, dem Berichterstatter dieser Arbeit, möchte ich an dieser Stelle für seine wertvollen Anregungen und jederzeit bereitwillige Hilfe meinen herzlichsten Dank aussprechen.

Für freundliche Unterstützung bei der Materialbeschaffung und geleistete Auskünfte bin ich zu besonderem Danke verpflichtet, ohne alle nennen zu können:

Herrn Dr. jur. von Kutzschenbach, Berlin, Obstbau-Oberinspektor Hopp, Bühl, Gartenbaudirektor Janson, Wutha, Leiter des Reichsbahnwerbeamtes Oberregierungsrat Meyer; den Firmen Willem van der Schalk, Hamburg, Africanische Frucht-Compagnie, Hamburg, Fruchthaus W. & H. Liebelt, Hamburg, Frucht- u. Gemüse-Werbegesellschaft, Hamburg, Fruchthandelsgesellschaft Scipio & Fischer, Bremen; den Markthallendirektionen Leipzig, Frankfurt, Berlin, Köln und München, dem Württembergischen Statistischen Landesamt, Württembergischen Obstbauverein, Stuttgart, der Verwaltung des Kreises Moers, den Hauptabteilungen II und IV des Reichsnährstandes, Berlin, und der Reichsbahn-Auskunftei für den Güterverkehr, Berlin.

Leipzig, im Februar 1935. Helmut Kerner.

Lebenslauf

Ich wurde am 11. Juli 1906 als Sohn des Gasthofsbesitzers Eduard Kerner in Oberlauterbach im Vogtland geboren. Bis zum 11. Lebensjahr besuchte ich die Volksschule meines Geburtsortes, absolvierte dann die Realschule in Auerbach i. V. und war anschließend bis 1925 als kaufmännischer Volontär bei der Firma Victor Knoll & Co., engl. Gardinen-Weberei, Auerbach i. V., 2 Jahre tätig. Nachdem ich Ostern 1928 an der Oberrealschule zu Auerbach die Reifeprüfung bestanden hatte, studierte ich ein Semester Volkswirtschaftslehre an der Technischen Hochschule in Dresden und von Winter-Semester 1928/29 ab an der Handels-Hochschule in Leipzig. Im November 1932 legte ich das Diplom-Handelslehrer-Examen mit 2 und im Mai 1933 die Diplom-Kaufmann-Prüfung mit 2 ab. Von Ostern 1933 bis Ostern 1934 war ich Referendar an der Wirtschaftsoberschule zu Plauen i. V. Von Ostern 1934 an nehme ich an einem Kursus für Diplom-Bücherrevisoren an der Handels-Hochschule teil; seit Winter-Semester 1932/33 bin ich an der Universität Halle immatrikuliert.